NHÓM EZPSYCHOLOGY

# TÂM LÝ HỌC TRONG NHÁY MẮT 2

## TÂM LÝ HỌC XÃ HỘI

Psychology Express 2

NXB DÂN TRÍ
Trithuctrebooks

# TÂM LÝ HỌC TRONG NHÁY MẮT 2

## TÂM LÝ HỌC XÃ HỘI

NHÓM EZPSYCHOLOGY

# TÂM LÝ HỌC TRONG NHÁY MẮT 2

## TÂM LÝ HỌC XÃ HỘI

Psychology Express 2

Bản quyền sách đã được bảo hộ. Mọi hình thức xuất bản,
sao chụp, phân phối dưới dạng in ấn hoặc văn bản điện tử
mà không có sự cho phép của Công ty TNHH Sách và Truyền thông
Việt Nam hay nhóm Tác giả là vi phạm pháp luật.

**Tác giả**

Hương Nguyễn | Bo Minh | Đức Thành

**Chủ biên**

Hương Nguyễn

**Phụ trách mỹ thuật**

Hoa Vũ

**Minh họa**

Hoa Vũ | Quốc Thắng | Trà My | Nam Linh

Vân Lê | Hà Giang | Kiều Anh | Trang Nguyễn | Đỗ Mai

**Trình bày sách**

Hương Nguyễn

**Thiết kế bìa**

Đại Bùi

**Biên mục trên xuất bản phẩm của Thư viện Quốc gia Việt Nam**

Tâm lý học trong nháy mắt = Psychology Express / Nhóm EZPsychology. - H. : Dân trí ; Nhà sách Tri thức trẻ. - 24cm

T.2: Tâm lý học xã hội. - 2016. - 252tr.

ISBN 9786048827137

1. Tâm lí học xã hội

302 - dc23

DTF0031p-CIP

# NỘI DUNG


Về EzPsy 7

Lời nói đầu 9

**Chương 1** - Giới thiệu chung 11

1.1 Tâm lí học xã hội là gì? 11

1.2 Lịch sử Tâm lí học xã hội 18

1.3 Các nhà Tâm lí học xã hội tiêu biểu 21

**Chương 2** - Theo ngành Tâm lí học xã hội 25

**Chương 3** - Ấn tượng đầu tiên 29

**Chương 4** - Quan niệm bản thân, lòng tự tôn 36

**Chương 5** - Stereotype 42

**Chương 6** - Danh tính xã hội 49

**Chương 7** - Chuẩn mực xã hội 54

**Chương 8** - Giúp đỡ, hợp tác 60

**Chương 9** - Sự quý mến và tình yêu 66

**Chương 10** - Gây hấn 72

**Chương 11** - Thái độ 80

**Chương 12** - Các thí nghiệm nổi tiếng 88

12.1 Thí nghiệm 1: Lời nói không nhất quán với hành động 88

12.2 Thí nghiệm 2: Vụ án Kitty Genovese (1964) 94

12.3 Thí nghiệm 3: Nhà tù Standford (1971) 99

12.4 Thí nghiệm 4: Nghe theo số đông - Asch 106

12.5 Thí nghiệm 5: "Sự tuân thủ" - Milgram 110

12.6 Thí nghiệm 6: Rối loạn nhận thức 114

Nhóm tác giả 118

Nhóm minh họa 119

Nhóm cộng sự 120

Lời cảm ơn 121

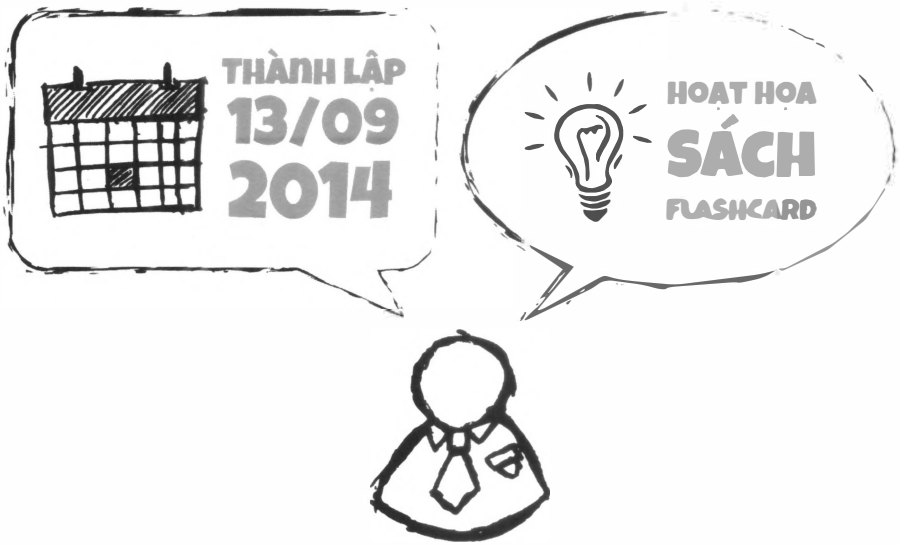
Tham khảo 122

Tra cứu theo vần 123

Chữ người,
nghĩa hẹp là gia đình,
anh em, họ hàng, bầu bạn
Nghĩa rộng là đồng bào cả nước
Rộng nữa là cả loài người

- Hồ Chí Minh

# VỀ EZPSY


THÀNH LẬP
13/09
2014
HOẠT HỌA
SÁCH
FLASHCARD

22
THÀNH VIÊN
QUỐC GIA
6
CHUẨN BỊ
NỘI DUNG
ANH - VIỆT
PHÁC THẢO
LÀM VIDEO

8500
THÍCH
600
SUBSCRIBERS
3,500
HỌC VIÊN
TRIỆU
XEM VIDEO
CHÚNG TÔI TIN VÀO
Kết nối
Đóng góp
Sáng tạo

# LỜI NÓI ĐẦU

Tâm lý học xã hội nói về cuộc sống của chính chúng ta. Rất nhiều người cho rằng nó đơn giản như những gì vẫn diễn ra hàng ngày. Nhưng, Tâm lý học xã hội phức tạp hơn thế nhiều.

Mục tiêu của chúng tôi khi bắt đầu viết cuốn sách này là để khơi dậy trong bạn niềm cảm hứng với Tâm lý học xã hội. Chúng tôi muốn nhấn mạnh rằng cách tốt nhất để tìm hiểu nó là chủ động tham gia, không phải chỉ thụ động như "ngồi sofa ăn khoai tây chiên". Vì vậy, trong mỗi chương, chúng tôi thêm phần nội dung tương tác để bạn có thể đối chiếu với những trải nghiệm bản thân. Thuật ngữ chính được sắp xếp rõ ràng và súc tích giúp bạn dễ dàng nhận ra chúng. Một số nghiên cứu cổ điển như Sự phù hợp, Sự tuân thủ,... cũng được đưa vào để bạn tham khảo.

Và cũng giống như "Tâm lý học trong nháy mắt 1", đi kèm cuốn thứ hai này là các tranh minh họa đặc sắc do các thành viên trong nhóm minh họa thực hiện. Những kiến thức được trình bày sống động, chúng tôi hy vọng cuốn sách này có thể thu hút sự chú ý của bạn.

Một bữa ăn bao giờ cũng có "món chính" và "món phụ". Với "bữa ăn" này, 130 flashcards chính là "món tráng miệng" mà chúng tôi đặc biệt dành tặng cho bạn thưởng thức.

Chúc bạn “ngon miệng”.

**Hương Nguyễn**

*Sáng lập EzPsychology*

Nền văn minh
bắt đầu với trật tự,
phát triển với tự do,
và chết cùng sự hỗn loạn

- Will Durant

# CHƯƠNG 1
# Giới thiệu chung

## 1.1 Tâm lí học xã hội là gì?

*Tâm lí học xã hội là ngành khoa học nghiên cứu về ảnh hưởng của các quá trình xã hội và nhận thức lên cách mỗi cá nhân tiếp nhận, ảnh hưởng và tương tác với những người xung quanh.*

**Môn khoa học nghiên cứu…**

Cũng như các nhà khoa học thuộc nhiều lĩnh vực khác nhau, chuyên gia tâm lí xã hội học thu nhận kiến thức một cách có hệ thống qua nhiều phương pháp tính toán khoa học. Những phương pháp đó giúp hạn chế được sự sai lệch, kém chính xác trong giới hạn kiến thức thông thường.

**… về ảnh hưởng của các quá trình xã hội và nhận thức**

Một cuộc gặp gỡ đầu tiên, một buổi phỏng vấn xin việc, một bài thuyết trình, hoặc cuộc họp với cấp trên: những tình huống này có điểm gì chung? Chúng đều đòi hỏi có sự tương tác, nhận xét giữa người với người.

## Quá trình xã hội

Quá trình xã hội là cách mà suy nghĩ, cảm xúc, động cơ của chúng ta chịu ảnh hưởng bởi mọi người xung quanh và những mối quan hệ cá nhân...

## Quá trình nhận thức

Quá trình nhận thức, mặt khác, lại là cách mà suy nghĩ, cảm xúc, động cơ định hướng sự hiểu biết của chúng ta về thế giới và hành động của chính mình.

Tâm lý xã hội của con người xây dựng thực tế và ảnh hưởng hay bị ảnh hưởng bởi người khác. Có **ba động cơ cơ bản**:

*Luôn muốn có ưu thế* | *Luôn tìm kiếm sự liên kết* | *Coi trọng bản thân và thứ thuộc về mình*

**1. Con người luôn muốn có ưu thế:**

Nguyên tắc đầu tiên là con người luôn cố gắng hiểu và dự đoán những tình huống, trường hợp khác nhau trong xã hội để dễ dàng hành xử sao cho bản thân có lợi.

Muốn có ưu thế

Ví dụ: nếu như bạn rất mong muốn được tuyển vào vị trí trống cuối cùng ở một quán Starbucks, bạn sẽ cố hết sức để tạo nên lợi thế cho bản thân bằng cách gây ấn tượng tốt với quản lí, có thể là qua khả năng giao tiếp hoặc kinh nghiệm pha chế,...

**2. Luôn tìm kiếm sự liên kết:** Nguyên tắc thứ hai cho rằng con người luôn tìm kiếm sự ủng hộ, sự yêu mến và chấp nhận của những người xung quanh và các hội nhóm mà họ quan tâm.

Ví dụ: bạn là một thành viên của đội bóng đá trường. Bạn rất hào hứng mỗi khi tập luyện hay khi đi chơi với đồng đội của mình, và bạn cảm thấy rất tuyệt vời khi thắng giải bóng đá liên trường.

Tìm kiếm sự liên kết

Coi trọng bản thân

**3. Coi trọng bản thân và thứ thuộc về mình:** Nguyên tắc thứ ba cho rằng con người luôn mong muốn bản thân và những con người, hội nhóm liên hệ với bản thân mình được nhìn với ánh mắt tích cực.

Ví dụ: bạn cảm thấy tự hào khi bạn giới thiệu rằng mình là một sinh viên của trường Đại Học Ngoại Thương (FTU).

## Ứng dụng

### Tâm lí học xã hội có phải chỉ là những lẽ thường tình?

Khi nói đến tâm lí học xã hội, nhiều người sẽ cho rằng môn học này phần lớn là về những kiến thức "thường tình" mà ai cũng có thể tự suy ra được. Một trong những lí do có thể là vì khi ta biết được kết quả của một sự việc, hành động (ví dụ: khi ta đọc được kết luận của một đề án nghiên cứu), chúng ta thường cho rằng tự mình cũng có thể dự đoán được những kết quả đó chứ không cần phải thông qua quá trình nghiên cứu.

Hãy thử kiểm tra thiên hướng "biết tất" này của mỗi chúng ta bằng một vài câu sau, nhiệm vụ của bạn là dùng trực giác của mình để trả lời xem mỗi câu phát biểu ở dưới đây là "Đúng" hay là "Sai".

*Đối lập thì hấp dẫn nhau.*

*Một vận động viên sẽ vui hơn khi họ chỉ đạt được huy chương đồng thay vì đạt được huy chương bạc.*

*Nếu có những người bạn tốt ở bên cạnh, bạn sẽ giảm bớt khả năng bị cảm cúm.*

*Phần thưởng được hứa hẹn cho một hoạt động càng lớn thì người chơi sẽ càng cảm thấy thích thú hơn khi tham gia.*

*Việc đấm, đá vào chăn gối hoặc hét ra thật to là những cách hiệu quả để làm giảm sự bất mãn và sự hung hăng.*

*Trong một cuộc thi kéo dây, chúng ta kéo mạnh khi chơi một mình hơn là khi chơi cùng nhóm.*

Bạn đã có câu trả lời cho mình chưa? Nếu bạn đã hoàn thành thì bây giờ là lúc chúng ta nhìn lại những phát biểu này dưới lăng kính của Tâm lí học xã hội.

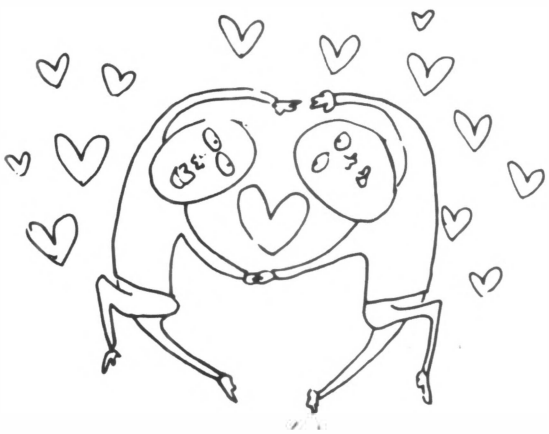
Xuyên suốt cuốn sách, bạn sẽ tìm thấy nhiều lí thuyết và công trình nghiên cứu khoa học xác minh, ủng hộ lời giải thích của chúng tôi cho sự đúng – sai của những phát biểu trên. Qua đây, chúng tôi muốn nhấn mạnh rằng Tâm lí học xã hội không chỉ là những kiến thức mà bạn vẫn cho rằng thông thường có thể có được qua trực giác.

*Đối lập thì hấp dẫn nhau.* **(SAI)**

Có nhiều nghiên cứu ủng hộ điều ngược lại với phát biểu này. Tuy nhiên, điểm giống nhau, đặc biệt là về các giá trị và niềm tin cá nhân, là một yếu tố quan trọng, xây dựng tình cảm yêu mến giữa hai người.

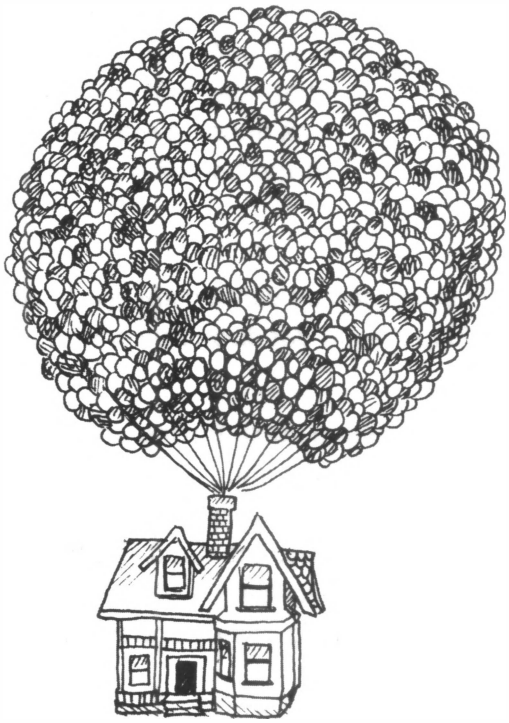
*Một vận động viên sẽ vui hơn khi họ chỉ đạt được huy chương đồng thay vì đạt được huy chương bạc.* **(ĐÚNG)**

Con người chúng ta có xu hướng so sánh thực tại với những trường hợp "nếu như". Điều này dẫn đến việc vận động viên hạng nhì cảm thấy khó chịu khi nghĩ đến việc mình suýt chút nữa là có thể đạt được huy chương vàng. Trong khi vận động viên hạng 3 sẽ vui hơn khi so sánh với việc không có huy chương nào.



*Nếu có những người bạn tốt ở bên cạnh, bạn sẽ giảm bớt khả năng bị cảm cúm.*
**(ĐÚNG)**

Trợ giúp về mặt xã hội là việc nhận thức rằng chúng ta được bao bọc xung quanh bởi những người mà mình có thể tin cậy và dễ dàng trò chuyện. Sự trợ giúp này đem lại nhiều lợi ích cho sức khoẻ thể chất và tinh thần.



*Phần thưởng được hứa hẹn cho một hoạt động càng lớn thì người chơi sẽ càng cảm thấy thích thú hơn khi tham gia.***(SAI)**

Việc thưởng cho một hành động mà tự hành động ấy đã được người khác thích thú (thưởng tiền cho trẻ con để chúng phấn đấu đạt điểm cao) có thể làm giảm đi sự hưng phấn của người đó khi tham gia hoạt động.

*Việc đấm, đá vào chăn gối hoặc hét ra thật to là những cách hiệu quả để làm giảm sự bất mãn và sự hung hăng.* **(SAI)**

Không có bằng chứng nào cho thấy các hành vi mang tính bạo lực như vậy có thể làm giảm đi sự ham muốn gây gổ, hung hăng. Điều ngược lại với lời phát biểu này thì lại có nhiều chứng cứ hơn.

*Trong một cuộc thi kéo dây, chúng ta kéo mạnh khi chơi một mình hơn là khi chơi cùng nhóm.* **(ĐÚNG)**

Sự lười nhác trong tập thể là một hiện tượng mà mỗi cá nhân thường tự giảm bớt sự cố gắng của mình trong các hoạt động nhóm. Chúng ta tin rằng những người khác sẽ làm thay phần của mình.

## 1.2 Lịch sử Tâm lí học xã hội

*Làm thế nào mà quan điểm, cách nhìn nhận của môn Tâm lí học xã hội được hình thành? Chương sách này sẽ đưa bạn qua lược sử tóm tắt của ngành, một môn học mới so với các ngành học khác.*

### 1. Cuối thế kỉ XIX

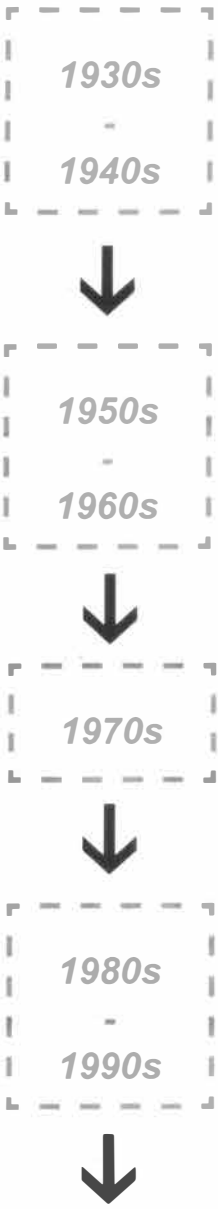
Sau sự xuất hiện của môn Tâm lí học chính xác vào những năm cuối thế kỉ XIX, các nhà nghiên cứu bắt đầu thắc mắc về ảnh hưởng của xã hội xung quanh lên suy nghĩ và hành động của con người.

Một bài nghiên cứu xuất bản vào năm 1898 bởi một khoa học gia người Mỹ, Norman Triplett, được cho là nghiên cứu đầu tiên về Tâm lí học xã hội .

Sau đó 10 năm, năm 1908, hai quyển sách đầu tiên mang tên Tâm lí học xã hội viết bởi William McDougall và E. A. Ross được xuất bản.

### 2. Trong thế kỉ XX

Trong suốt thế kỉ XX, ngành Tâm lí học ở Bắc Mỹ phần lớn bị thống trị bởi nghiên cứu về Tâm lí học hành vi. Tuy vậy, các nhà Tâm lí học xã hội vẫn luôn bảo vệ và nhấn mạnh tầm quan trọng của suy nghĩ và cảm xúc lên hành vi.



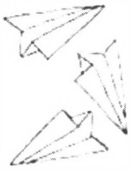

Những năm 1930 - 1940, nhiều nhà nghiên cứu Tâm lí học xã hội của Châu Âu bỏ tới Bắc Mỹ, ở đó họ đã có những ảnh hưởng rất quan trọng tới hướng phát triển của Tâm lí học xã hội.

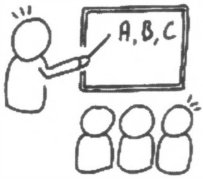
Những năm 1950-1960, Tâm lí học xã hội bắt đầu phát triển nhanh hơn, dần dần đi tới sự hợp nhất giữa các lí thuyết về hiểu biết xã hội và nhận thức con người. Bên cạnh đó là sự thúc đẩy việc áp dụng lí thuyết Tâm lí học xã hội vào thế giới thực.

Tới những năm 1970, Tâm lí học xã hội ở hai bên bờ Đại Tây Dương đã phát triển được một tập hợp khái niệm, lí thuyết, khám phá đáng tin cậy, cũng chính là dấu hiệu quan trọng của sự trưởng thành của một môn khoa học.

Tâm lí học xã hội trưởng thành trong cả lí thuyết và hệ thống trong những năm 1980 - 1990. Các nghiên cứu phải tuân theo tiêu chuẩn đạo đức, khoa học. Tính đa nguyên và đa văn hóa bắt đầu xuất hiện.

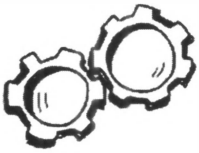
Các nhà nghiên cứu hiện đại đặt sự hứng thú vào rất nhiều hiện tượng khác nhau nhưng phần lớn nghiên cứu là về kiến thức xã hội, khái niệm bản thể hay là sự quy kết. Họ luôn đặc biệt chú ý đến cách mà kiến thức về ngành học này có thể cống hiến cho các ngành học khác như: tâm lí sức khỏe, tâm lí môi trường và tâm lí luật pháp.






**1930s - 1940s**

Nhiều nhà tâm lý học châu Âu bỏ tới Bắc Mỹ

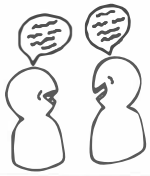


**1950s - 1960s**

Phát triển mạnh, đi tới sự hợp nhất giữa lí thuyết xã hội và nhận thức con người

**1980s - 1990s**

Đạt được thành tựu cao trong lý thuyết và phương pháp nghiên cứu

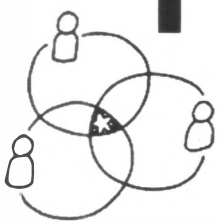


**1970s**

Hai bờ Đại Tây Dương phát triển tập hợp khái niệm, khám phá đáng tin cậy

**Hiện đại**

Các nhà tâm lý học xã hội tiếp tục quan tâm đến ứng dụng cho ngành khoa học khác như y tế, môi trường hay tâm lý pháp luật học



Lịch sử tâm lý học xã hội

## 1.3 Các nhà Tâm lý học xã hội tiêu biểu

**1. William McDougall** (1871 - 1938)

William McDougall là nhà đồng sáng lập của Hội tâm lí học Anh vào năm 1901 và cho xuất bản một trong những quyển sách giáo khoa về tâm lý học xã hội đầu tiên, "Giới thiệu về Tâm lí học xã hội" (1908). Ông phản đối thuyết hành vi, thay vào đó ông tin rằng hành vi của con người có thể được giải thích bằng thuyết bản năng. Quan điểm của ông về thuyết ưu sinh và di truyền khác biệt chủng tộc đã gợi nên nhiều tranh cãi.

William McDougall

Floyd Allport

**2. Floyd Allport** (1890 - 1978)
Floyd Allport được coi là người sáng lập bộ môn thực nghiệm Tâm lí học xã hội, một phần nằm trong các lý thuyết chặt chẽ của ông và những nhấn mạnh về các phương pháp đo lường, một phần nằm trong cuốn sách giáo khoa nổi tiếng về Tâm lí học xã hội xuất bản năm 1924 của ông, được tái bản 13 lần trong 50 năm sau đó.

### 3. Gordon Allport (1897 - 1967)

Gordon Allport, em trai của Floyd Allport, tiên phong nghiên cứu về thái độ, thành kiến, tôn giáo, sự lan truyền tin đồn, và một số chủ đề khác. Bên cạnh việc đào tạo ra những nhà Tâm lí học nổi bật như Stanley Milgram, Thomas Pettigrew, Jerome Bruner, và Anthony Greenwald - người thành lập bộ môn Tâm lí học nhân cách.

Gordon Allport

### 4. Solomon Asch (1907 -1996)

Solomon Asch được biết đến với các nghiên cứu trong phòng thí nghiệm về sự tuân thủ. Ông chứng tỏ rằng trong một vài trường hợp nhất định, đa số mọi người sẽ tuân theo đám đông cho dù điều đám đông làm rõ ràng là sai. Ông cũng công bố các nghiên cứu chuyên đề về ảnh hưởng của hiệu ứng ưu việt và hiệu ứng hào quang, và giúp truyền cảm hứng cho nghiên cứu của Stanley Milgram về sự tuân phục chính quyền.

**Hiệu ứng ưu việt:** Khi hồi tưởng lại một dãy thông tin, những thông tin đầu tiên thường được ghi nhớ tốt hơn là thông tin ở giữa.

**Hiệu ứng hào quang:** Cuốn sách sẽ tiếp cận với định nghĩa này ở Chương 3.

Solomon Asch

**5. Roger Brown** (1925 – 1997)

Roger Brown đã viết cuốn sách giáo khoa Tâm lí học xã hội nổi tiếng vào năm 1965. Cuốn sách này đóng vai trò trung tâm trong việc đào tạo một thế hệ các nhà Tâm lí học xã hội. Ông cũng có những đóng góp quan trọng trong Tâm lí ngôn ngữ học và Tâm lí học nhận thức, nghiên cứu về các chủ đề như đắc thụ ngôn ngữ, hiện tượng "đầu lưỡi" và "in đậm trong ký ức".

Roger Brown

**Tâm lý ngôn ngữ học:** là môn học về các yếu tố tâm lý và sinh học thần kinh có ảnh hưởng tới việc tiếp thu, sử dụng, thấu hiểu và tạo ra ngôn ngữ.

**Tâm lý học nhận thức:** Bạn sẽ được tìm hiểu về mảng này trong Tập 3 của ***"Tâm lý học trong nháy mắt"***.

**6. Norman Triplett** (1861 - 1931)

Norman Triplett công bố một trong những thí nghiệm đầu tiên liên quan đến Tâm lí học xã hội. Báo cáo của ông xuất hiện trên tạp chí Tâm lí học Mỹ năm 1898, so sánh tốc độ quấn cuộn len ở trẻ em khi ở một mình và khi có sự cạnh tranh với các trẻ khác. Ông kết luận rằng sự hiện diện của một đối thủ khác "sẽ giúp chúng ta giải phóng năng lượng tiềm ẩn mà bình thường không có sẵn".

Norman Triplett

**7. Stanley Milgram** (1933 - 1984)

Stanley Milgram nổi tiếng với một loạt các nghiên cứu liên quan đến việc trừng phạt một người lạ mặt bằng biện pháp sốc điện. Thí nghiệm cho thấy hầu hết những người tham gia điều khiển mức sốc điện đều tuân theo chỉ thị của nghiên cứu viên, kể cả khi phải tăng điện đến mức nguy hiểm chết người.

Ông cũng phát minh ra một số kỹ thuật nghiên cứu không liên quan đến sự tuân phục, chẳng hạn như kỹ thuật "chữ cái bị mất", kỹ thuật cyranoid, và thế giới-nhỏ ("sáu cấp độ phân cách").

**Kỹ thuật "chữ cái bị mất":** Kỹ thuật này được dùng để kiểm tra thành kiến đối với các nhóm xã hội không mong muốn, để đo lường và tìm hiểu mức độ sẵn sàng giúp đỡ người lạ của một cá nhân, cũng như thái độ của họ đối với các nhóm khác nhau

**Kỹ thuật cyranoid:** Được hứa hẹn là một công cụ nghiên cứu hữu dụng cho tâm lý học xã hội. Nó cho phép tách các hình thức của nhân vật quần chúng (tính thể lý) ra khỏi nội dung (từ ngữ) họ diễn đạt trong các tình huống tương tác xã hội.

**Thế giới nhỏ (6 cấp độ phân cách):**
Là mạng xã hội được coi như một thế giới thu nhỏ. Hai cá nhân bất kỳ trong mạng lưới này có khả năng cao được kết nối với nhau qua người quen trung gian.

Stanley Milgram

# CHƯƠNG 2
# Theo ngành Tâm lý học Xã hội

*Tại sao học Tâm lí học xã hội?*
*Điều kiện cần thiết để trở thành một nhà Tâm lí học xã hội?*
*Triển vọng nghề nghiệp là gì?*

## Tại sao theo học Tâm lí học xã hội?

Thế giới không may đầy ắp các vấn đề xã hội khác nhau mà bạn có thể biết thông qua việc xem tin tức buổi tối hoặc lướt qua các tờ báo buổi sáng. Hiểu được vấn đề và làm thế nào một nhóm người có thể gây ảnh hưởng đến từng cá nhân trong nhóm là một trong những bước đầu tiên dẫn tới việc chấm dứt những vấn đề này. Một số vấn đề mà Tâm lí học xã hội có thể được sử dụng để nghiên cứu bao gồm: định kiến, bắt nạt, các hoạt động tội phạm, các vấn đề sức khỏe cộng đồng (như HIV và AIDS), lạm dụng thuốc, bạo lực gia đình và các vấn đề trong gia đình.

Tuy nhiên, không phải tất cả những ảnh hưởng nhóm lên cá nhân đều là tiêu cực. Ví dụ, đối với một vài cá nhân, sự hiện diện của một số người nhất định có thể giúp họ phản ứng tích cực hơn với thế giới xung quanh.

Tâm lí học xã hội được sử dụng để nghiên cứu, giải thích và cũng có thể dự đoán các tình huống xã hội như vậy.

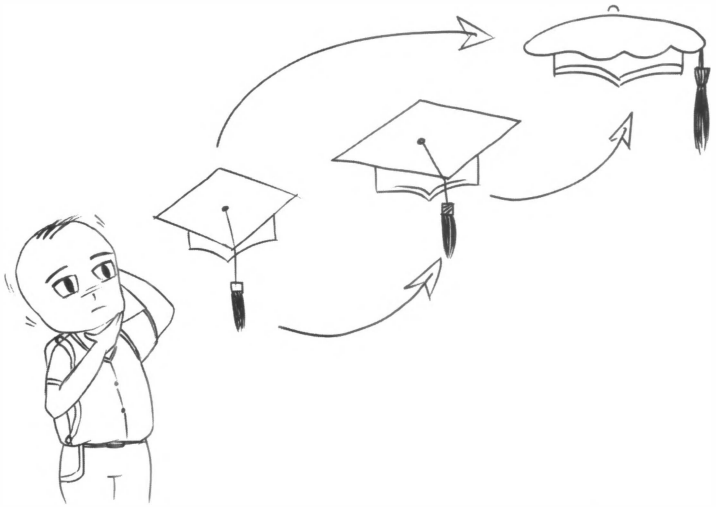
**Điều kiện cần thiết để trở thành một nhà Tâm lí học xã hội?**

Mặc dù một vài nhà Tâm lí học xã hội có thể tìm được việc làm với tấm bằng thạc sĩ, nhưng đa số sẽ học lên tiến sĩ.

Trong hầu hết các trường hợp, sinh viên quan tâm đến việc trở thành một nhà Tâm lí học xã hội nên bắt đầu bằng văn bằng đại học về Tâm lí học.

Bước tiếp theo là ghi danh vào một chương trình sau đại học về Tâm lí học xã hội. Một số chương trình theo quy trình hai bước: đầu tiên trao bằng Thạc sĩ về Tâm lí học xã hội và sau đó là học vị Tiến sĩ, nhưng các chương trình khác có thể bỏ qua mức độ Thạc sĩ và đi thẳng đến Tiến sĩ.

Đối với hầu hết sinh viên, sẽ mất ít nhất 4-5 năm học để kiếm được một tấm bằng Tiến sĩ Tâm lí học xã hội.



Chương trình học

**Triển vọng nghề nghiệp là gì?**

Một công việc như là… một nhà nghiên cứu, một cán bộ chính sách, một nhà tư vấn...

Nhà nghiên cứu xã hội

Bởi vì Tâm lí học xã hội kết hợp sự hiểu biết về hành vi con người với việc đào tạo về phương pháp nghiên cứu nâng cao, triển vọng nghề nghiệp cho sinh viên tốt nghiệp là rất lớn.

Việc học lên tiến sĩ đặc biệt phù hợp với những sinh viên đã hoàn thành nghiên cứu bậc Thạc sĩ. Nhiều nhà Tâm lí học xã hội tiến hành nghiên cứu và giảng dạy tại các trường đại học hoặc cao đẳng, không chỉ trong các phòng ban của Tâm lí học mà còn trong khoa học nhận thức, kinh doanh, giáo dục, khoa học chính trị, nghiên cứu tư pháp, luật, khoa học y tế và y học.

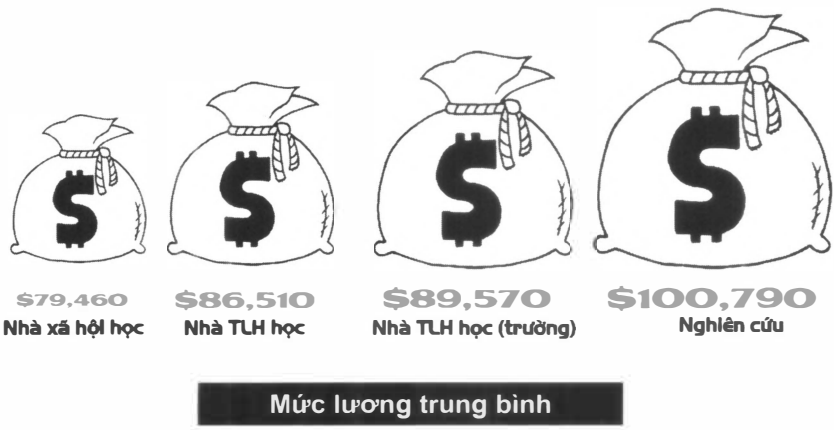
Những người khác làm việc cho công ty tư nhân như tư vấn viên, nghiên cứu sinh, giám đốc tiếp thị và quản lý. Các nhà Tâm lí học xã hội học cũng làm việc cho các tổ chức chính phủ và phi lợi nhuận, thiết kế và đánh giá các chính sách hay chương trình trong các lĩnh vực như giáo dục, giải quyết xung đột và bảo vệ môi trường.

**Một nhà Tâm lí học xã hội thu nhập được bao nhiêu?**

Cục thống kê lao động (Mỹ) không ghi dữ liệu thu nhập của các nhà Tâm lí học xã hội, nhưng họ có dữ liệu mức lương kỷ lục của một số ngành nghề tương tự.

Các nhà xã hội học được trả mức lương trung bình là $79,460 trong năm 2010, và Tâm lí học được trả mức lương trung bình là $86,510 trong cùng năm đó.

Tuy nhiên, các nhà Tâm lí học mà làm việc tại các trường tiểu học và trung học kiếm được $89,570, các nhà nghiên cứu khoa học và phát triển có mức lương trung bình là $100,790.



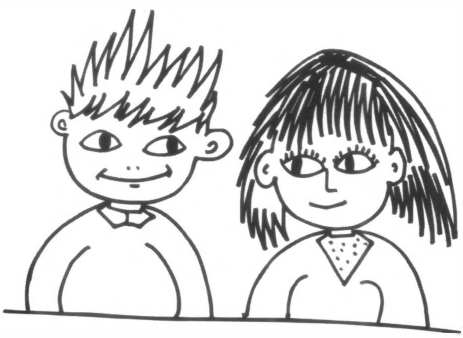
# CHƯƠNG 3
# Ấn tượng đầu tiên

*Theo các nhà Tâm lí học, ấn tượng đầu tiên là sự kiện trong đó ta lần đầu "chạm trán" một người và hình thành nên hình ảnh về người đó trong tâm trí.*

Chắc hẳn ai trong chúng ta cũng quen thuộc với câu nói "Ấn tượng đầu tiên rất quan trọng". Nhưng có thật thế không, về mặt khoa học ấy? Hãy cùng thử xem nhé!

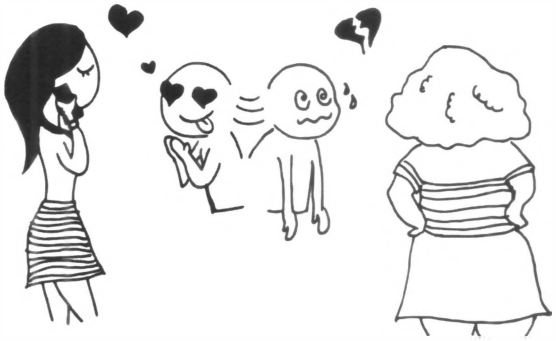
Có rất nhiều điều để nói về ấn tượng đầu tiên, chúng ta thường nói với nhau về một nụ cười, một ánh mắt. Theo các nhà Tâm lí học, ấn tượng đầu tiên là sự kiện trong đó ta lần đầu "chạm trán" một người và hình thành nên hình ảnh về người đó trong tâm trí.

Thường thì chỉ sau 1/10 giây là bạn đã có những ấn tượng đầu tiên về người mới gặp. Ấn tượng đầu tiên xảy ra nhanh đến độ khi chưa kịp nhận ra sự tồn tại của nó thì bạn đã có nó rồi.



Ấn tượng đầu tiên

Ấn tượng đầu tiên của chúng ta đối với một người thường dựa trên nhóm xã hội mà người đó thuộc về, chẳng hạn như chủng tộc, giới tính, độ tuổi, và vẻ ngoài của người đó. Một nguồn thông tin khác đưa đến ấn tượng đầu tiên là các biểu hiện hành vi phi ngôn ngữ của đối tượng mục tiêu. Giờ thì hãy trả lời thật lòng nhé, bạn đã bao giờ đổ rầm ngay từ lần đầu tiên gặp gỡ chỉ vì một nụ cười chưa?



Vẻ ngoài ấn tượng

Giờ thì hãy trở lại câu nói "Ấn tượng đầu tiên rất quan trọng". Quả đúng là như vậy. Nhưng tại sao? Có thể do các nguyên nhân:

| | |
|---|---|
| *Quá trình nhận thức* | *Hiện tượng tiên đoán tự thực hiện* |
| *Hiệu ứng hào quang* | *Lí thuyết trao đổi xã hội* |

## Quá trình nhận thức

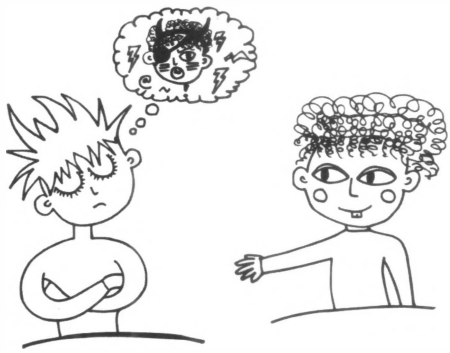
Quá trình nhận thức

Nguyên nhân đầu tiên có thể truy về các quá trình nhận thức quan trọng diễn ra khi chúng ta xử lý thông tin. Tất cả chúng ta đều muốn bảo toàn năng lượng, vậy nên chúng ta dễ chú ý đến những thông tin xuất hiện đầu tiên hơn.

Lý do thứ hai thì liên quan đến kỳ vọng của chúng ta. Khi chúng ta kỳ vọng về ai đó, chúng ta thường xử lý thông tin làm sao để kỳ vọng đó không bị ảnh hưởng.

## Hiện tượng tiên đoán tự thực hiện

Lý do này có thể dẫn tới hiện tượng tiên đoán tự thực hiện. Chúng ta có tiên đoán tự thực hiện khi chúng ta tiên đoán về một tình huống hoặc một đối tượng, và hình thành hành vi mới để củng cố ấn tượng hoặc kỳ vọng của chúng ta về đối tượng đó, khiến những ấn tượng, kỳ vọng đó trở thành đúng như chúng ta muốn.



Hiện tượng tiên đoán tự thực hiện

## Hiệu ứng hào quang

Ấn tượng đầu tiên cũng dẫn tới hiệu ứng hào quang. Hiệu ứng hào quang là một định kiến nhận thức, trong đó những gì chúng ta suy nghĩ và cảm thấy về tính cách của một người chịu ảnh hưởng bởi ấn tượng tổng thể của chúng ta về người đó.

Chẳng hạn như trường hợp bạn bị cuốn hút trước một người vì nụ cười đẹp mê li của người đó, bạn có ấn tượng tốt ngay về người đó, và rất dễ nhìn nhận đó là người tốt bụng, thông minh, vui nhộn, hay bất cứ nét tính cách nào mà bạn mong muốn thấy.

Hiệu ứng hào quang

## Lí thuyết trao đổi xã hội

Lí thuyết "trao đổi xã hội" cũng có thể là một tác nhân. Lí thuyết này cho rằng con người thường đặt những gì mình quan tâm lên hàng đầu khi đánh giá một người khác.

Ví dụ như, một người phụ nữ quyền quý sẽ chắc chắn quan tâm nhiều đến sự giàu/nghèo của một người đàn ông khi hình thành ấn tượng đầu tiên. Điều này cũng khá tương ứng với lý thuyết về cách mà con người hình thành ấn tượng đầu trong ngành tâm lí học cá nhân.

Tâm lí học cho rằng con người hình thành ấn tượng đầu với người khác bằng cách dự đoán rằng liệu người đó có thể giúp bản thân đạt được những mục tiêu tâm lí hay không.

## Ứng dụng

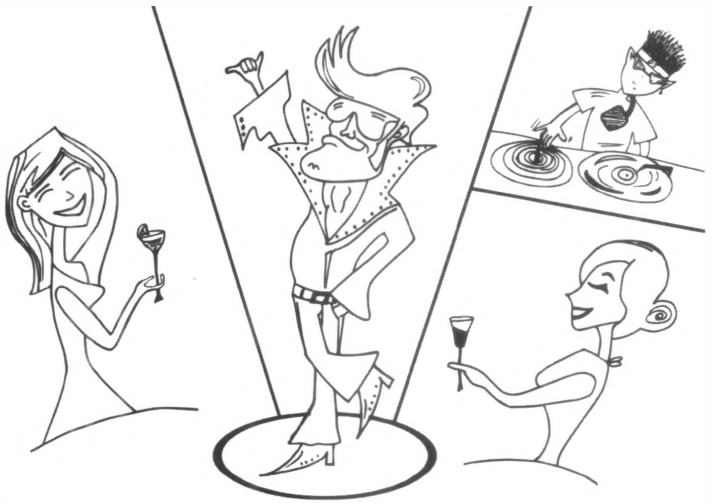
### Cách tạo một ấn tượng đầu tiên hoàn mỹ

Ấn tượng đầu tiên rất quan trọng. Cho dù bạn đang đi tìm việc, hẹn hò hoặc đang tìm kiếm sự giúp đỡ từ một người lạ mặt, điều quan trọng là bạn phải tạo được một ấn tượng ban đầu thật tốt!

Chúng ta hãy xem qua năm cách thức hiệu quả để tạo một ấn tượng đầu thật tốt nhé:

**1** **Hãy là phiên bản "tốt nhất" của chính mình.** Nếu như bạn tỏ ra bình tĩnh, tự tin, người đối diện sẽ cảm thấy thoải mái hơn, và điều đó sẽ giúp bạn tạo nên một nền tảng vững chắc cho một ấn tượng đầu tuyệt vời

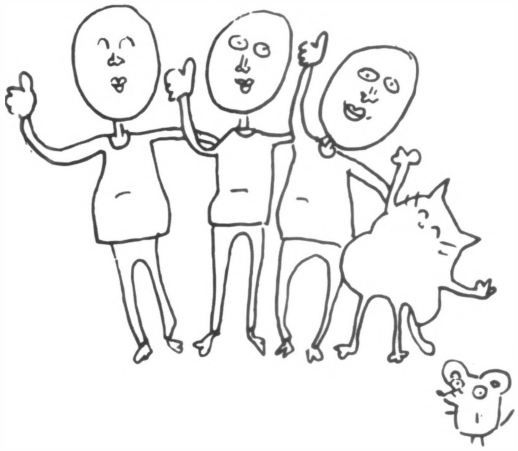
**2** **Đặt ra mục đích.** Điều quan trọng nhất để tạo nên một ấn tượng tốt là bạn phải có mục tiêu rõ rệt. Việc này là đặc biệt cần thiết trước khi bạn tham gia bất kì một sự kiện nào mà bạn phải gặp nhiều người, ví dụ như hội thảo, sự kiện kết nối,…



3

**Trở nên thú vị và tỏ ra hứng thú.** Nếu bạn thực sự thích gặp gỡ và sẵn sàng nghe về việc những người bạn gặp là ai, họ sẽ chú ý tới việc này khi hình thành ấn tượng đầu.

Khi gặp gỡ người khác lần đầu, hãy tiếp cận họ với sự hứng khởi, tò mò chân thành. Hành động này có khả năng lây lan rất mạnh và rất có thể bạn sẽ có một cuộc nói chuyện thú vị và một mối quan hệ lâu bền hơn với họ.



**Bạn nên chú ý kĩ càng tới những cử chỉ của mình.**

4

Lời lẽ có thể không đúng sự thật nhưng những cử chỉ giao thiệp thì chẳng thể qua mắt được ai cả. Hãy để ý đến dáng người của bạn, tác phong, cách giao tiếp bằng mắt, và nhiều cử chỉ giao tiếp khác, bên cạnh đó bạn cũng phải tự hỏi rằng người ta đang muốn giao tiếp với mình điều gì qua cử chỉ của họ.

5

**Cuối cùng là những vật trang trí.** Quần áo, trang điểm, trang sức, đồng hồ hay giày dép đều là vật trang trí mà con người chắc chắn sẽ lưu tâm khi tạo nên những đánh giá đầu.

Trí tuệ của con người
trưởng thành trong tĩnh lặng,
còn tính cách trưởng thành

trong bão táp

- Khuyết danh

# CHƯƠNG 4

## Quan niệm bản thân, lòng tự tôn

*Quan niệm bản thân và lòng tự tôn là gì? Chúng khác nhau như thế nào? Và bạn có thể sử dụng phương pháp tự báo cáo gì? Liệu bạn đã thấy mơ hồ chưa? Đừng lo, hãy cùng bắt đầu nhé!*

Hãy thử làm một thí nghiệm nho nhỏ!

Chấm một chấm đỏ lên trán của một cậu nhóc 12 tháng tuổi, và để cậu ngồi trước một chiếc gương. Cậu nhóc sẽ với tay sờ lên chấm đỏ được phản chiếu trong gương.

Làm tương tự, nhưng lần này là với một em bé 18 tháng tuổi. Bạn có đoán được điều gì sẽ xảy ra sau đó không?

Bé sờ lên chấm đỏ trên trán mình!

18 tháng tuổi là một cột mốc trong đời người đấy. Đây là thời điểm người ta nhận ra hình ảnh phản chiếu trong gương chính là mình. Quan niệm về bản thân được hình thành.

Quan niệm bản thân

Thuật ngữ "quan niệm bản thân" là một thuật ngữ chung được dùng để chỉ cách một cá nhân nghĩ, đánh giá, và nhìn nhận bản thân. Sự nhận thức được bản thân chính là việc có một khái niệm về bản thân.

**Quan niệm bản thân**

Nhà khoa học Baumeister (1999) định nghĩa "quan niệm bản thân" là: "tập hợp những niềm tin của một người về bản tính, phẩm chất độc đáo, và hành vi điển hình ở mình. Nhận thức về bản thân của bạn là hình ảnh mà bạn mường tượng trong đầu về chính mình."

Nhà khoa học Lewis (1990) cho rằng sự phát triển của một "quan niệm bản thân" có hai khía cạnh:

*Sự tồn tại của bản thân*

*Cái tôi xác thực*

### 1. Sự tồn tại của bản thân

Đây là phần cơ bản nhất của một "quan niệm bản thân". Đó là việc ý thức được sự tách rời, khác biệt của bản thân với những người khác và sự nhận biết được tính kiên định, bất biến của "cái tôi". Lewis cho rằng, nhận thức được sự tồn tại của bản thân bắt đầu khá sớm, từ hai tới ba tháng sau khi sinh.

Sự nhận thức này có được là nhờ những mối liên hệ của đứa trẻ với thế giới xung quanh. Ví dụ như: khi đứa trẻ cười và có một người cười lại, hoặc khi đứa trẻ chạm tay vào một món đồ và thấy nó di chuyển.

**Sự tồn tại của bản thân**

**2. Cái tôi xác thực**

Sau khi nhận biết được rằng mình tồn tại như một cá thể riêng biệt, đứa trẻ bắt đầu nhận thức được rằng nó cũng là một thành viên của thế giới này.

Nhà Tâm lí học nổi tiếng của trường phái nhân văn, Carl Roger, có cái nhìn khác về quan niệm về bản thân. Mặc dù ông cũng tin rằng nhận thức về bản thân có ba thành phần bao gồm hình ảnh bản thân, lòng tự tôn và cái tôi lý tưởng.

| *Hình ảnh bản thân* | *Lòng tự tôn* | *Cái tôi lý tưởng* |
|---|---|---|

**1. Hình ảnh bản thân** là những gì mà bạn thấy ở bản thân. Hình ảnh này không nhất thiết phải phản ánh thực tế.

Tuy một người bị chứng biếng ăn, họ vẫn có thể có một hình ảnh bản thân mà ở đó họ tin rằng họ khá mập mạp.

Hình ảnh này bị chi phối bởi nhiều yếu tố như ảnh hưởng từ cha mẹ, bạn bè, truyền thông,...

Hình ảnh bản thân

**2. Lòng tự tôn**

Nó có vai trò quan trọng đối với hạnh phúc của chúng ta nói chung, và sức khỏe tâm lí của chúng ta nói riêng. Nếu bạn đã nghe nói đến Abraham Maslow và tháp nhu cầu của ông, có lẽ bạn đã biết cấp nhu cầu này: Để hiện thực hóa bản thân, trước hết người ta cần có được sự yêu mến của những người khác, và sự tự trọng, tự yêu mến chính con người thật của mình.

Lòng tự tôn

Nói một cách đơn giản, lòng tự tôn liên quan đến cảm nhận của chúng ta đối với chính bản thân mình. Chúng ta có thể có cảm nhận tích cực, tức là chúng ta có lòng tự tôn cao, hoặc chúng ta có thể có cảm nhận tiêu cực, tức lòng tự tôn thấp.

**3. Cái tôi lí tưởng** là tất cả những gì mà bạn muốn trở thành.

Nếu như có sự lệch lạc nào đó giữa cách bạn nhìn nhận mình (hình ảnh của bản thân) và những gì bạn muốn trở thành (cái tôi lí tưởng) thì việc này sẽ gây ảnh hưởng lên cách mà bạn đánh giá chính mình.

Đến đây, chắc bạn đã thấy được lòng tự tôn hay mức độ chúng ta coi trọng bản thân mình có liên quan như thế nào đến quan niệm về bản thân. Chỉ xin bạn nhớ rằng, điều đó rất quan trọng đấy.

Cái tôi lí tưởng

## Ứng dụng

### Phương pháp tự báo cáo

#### 20 câu khẳng định

Một cách để tìm hiểu về nhận thức cá nhân và những giản lược về cá nhân mà nó chứa đựng là sử dụng các phương pháp tự báo cáo về bản thân. Phương pháp này, hay còn được gọi là bảng kiểm tra qua 20 câu khẳng định, có thể tiết lộ rất nhiều về một người bởi vì nó được thiết kế để đo phần tự nhận thức dễ thấy, và cũng là phần quan trọng nhất của 1 người.

Hãy thử điền vào chỗ trống ít nhất 5 câu khẳng định về bản thân:

1. Tôi (điền vào chỗ trống) _____
2. Tôi (điền vào chỗ trống) _____
3. Tôi (điền vào chỗ trống) _____
4. Tôi (điền vào chỗ trống) _____
5. Tôi (điền vào chỗ trống) _____

#### Bảng đo lòng tự tôn - Rosenberg

Lòng tự tôn có thể được đo bằng cách sử dụng các biện pháp gián tiếp và trực tiếp, và cả hai phương pháp cho thấy rằng mọi người có xu hướng tự đánh giá bản thân theo hướng tích cực. Một trong những biện pháp phổ biến là bảng đo lòng tự tôn - Rosenberg.

Hãy tự cho điểm những câu phát biểu dưới đây bằng cách điền số vào trước mỗi câu.

1 = *Rất không đồng tình* 2 = *Không đồng tình* 3 = *Đồng tình* 4 = *Rất đồng tình*

1. _____ Tôi thấy rằng tôi là một người có giá trị, ít nhất cũng có giá trị ngang bằng với những người khác.

2. _____ Tôi thấy rằng tôi có những phẩm chất tốt.

3. _____ Nhìn tổng thể, tôi có khuynh hướng thấy tôi là một người thất bại. (ĐN)

4. _____ Tôi có thể làm được những điều tốt đẹp như hầu hết mọi người.

5. _____ Tôi thấy tôi chẳng có gì nhiều đáng để tự hào cả. (ĐN)

6. _____ Tôi có thái độ tích cực đối với chính bản thân tôi.

7. _____ Nhìn chung, tôi hài lòng với chính bản thân tôi.

8. _____Tôi ước tôi có thể tôn trọng bản thân nhiều hơn. (ĐN)

9. _____ Đôi khi tôi có cảm giác khá chắc chắn rằng tôi vô dụng (ĐN)

10. _____ Hiện tại, tôi nghĩ rằng tôi không có gì tốt cả. (ĐN)

Đảo ngược (ĐN) chỉ ra những câu mà số điểm sẽ có giá trị ngược. Bạn cần cộng điểm các câu bình thường lại, sau đó trừ đi số điểm của các câu ĐN.

Số điểm càng lớn thì lòng tự tôn càng cao, và số điểm trung bình cho mỗi sinh viên khi hoàn thành là vào khoảng 3 trên thang số từ 1 tới 4, cho thấy những người này có lòng tự tôn cao.

# CHƯƠNG 5

# Stereotype

*Bạn đã từng nghe qua từ "stereotype" bao giờ chưa? Chắc chắn ít nhất là 1 lần. Vậy stereotype là gì và nó ảnh hưởng tới ta thế nào?*

Stereotype là một tập hợp các quan niệm, ý kiến, niềm tin hoặc biểu tượng có tính chất rập khuôn và đơn giản hoá những đặc điểm bề ngoài về một nhóm người. Nó thường làm cho các đặc điểm của nhóm này bị mô tả một cách cứng nhắc, không chính xác.

Ví dụ chúng ta cho rằng đàn bà thường yếu đuối và nói nhiều, những người béo thường thường lười biếng.

Stereotype

Stereotype thường thể hiện ra bên ngoài và chúng ta có thể không nhận thức được điều đó. Stereotype hình thành qua giao tiếp với cha mẹ, bạn bè và từ phương tiện truyền thông.

Ngay cả một đứa trẻ 5 tuổi cũng học được những quy chuẩn thế nào là hành động phù hợp với giới tính của chúng.

Hành động không phù hợp

Stereotype là một phần trong chức năng thông thường của chúng ta, **đơn giản hóa** mọi thứ giúp giảm bớt phức tạp trong đời sống.

*Giảm bớt phức tạp*

Nhưng stereotype rõ ràng không cho chúng ta "bức tranh trọn vẹn" và những đánh giá trung lập về một nhóm người. Thay vào đó, chúng cho ta những hình ảnh bị **bóp méo** và **chỉnh sửa** cực cao.

*Hình ảnh bị bóp méo và chỉnh sửa*

Chúng ta có xu hướng nhận thức thế giới theo cách làm cho nó phù hợp với những niềm tin tồn tại trong chúng ta hơn là thay đổi niềm tin của mình để đúng với thực tế xung quanh.

Nếu chúng ta tin rằng phụ nữ là tài xế tồi thì dù ta thấy một phụ nữ lái tốt, ta cũng có xu hướng phớt lờ điều đó.

Khó thay đổi niềm tin

Stereotype có thể dẫn đến **hiện tượng tiên đoán tự thực hiện**. Ví dụ chúng ta thường tin rằng đàn ông làm lãnh đạo tốt hơn phụ nữ. Thế nên chúng ta có xu hướng tạo điều kiện dễ dàng hơn cho đàn ông.

Kết quả là nam giới vượt trội hơn ở vị trí lãnh đạo, và phần lớn vị trí cao cấp trong các công ty, tập đoàn hay ngay cả trong chính trị đều do phái mạnh nắm giữ.

Hiện tượng tiên đoán tự thực hiện

Việc sử dụng stereotype để đánh giá người khác có thể làm cuộc sống chúng ta trở nên dễ dàng hơn. Chúng giúp ta duy trì một quan niệm về thế giới với sự ưu ái dành cho số đông. Cho nên, stereotype trở thành một phần quan trọng không thể thiếu trong cuộc sống hằng ngày của văn hóa chúng ta và rất khó thay đổi.

Quan trọng hơn, stereotype cũng có thể phát triển thành **định kiến** - một thái độ tiêu cực vô lý với một nhóm hoặc những thành viên của nhóm đó.

Tuy vậy, người sống với nhiều định kiến sẽ bị hạn chế rất nhiều trong giao tiếp, dần dần mọi người sẽ xa lánh. Nếu người đó còn bảo thủ thì sẽ không thấy được cái sai lầm của mình, cuộc sống trở nên ngày càng cô độc.

Định kiến

## Ứng dụng 1

### Stereotype về giới tính có phản ánh sự thực về những điểm khác nhau giữa hai giới hay không?

Những thành kiến về giới tính thật ra miêu tả khá chính xác xu hướng khác nhau giữa hành vi của nam và nữ, đương nhiên là đã được phóng đại lên nhiều lần. Kết quả từ phân tích của Eagly (1987) và Johnson (1990) phía dưới cho một vài ví dụ như sau:

| Stereotype | Sự khác nhau qua nghiên cứu |
|---|---|
| **Sự hung hăng**<br>(Nam) hung hăng, hay gây gổ<br>(Nữ) nhẹ nhàng, từ tâm | *Nhìn chung thì phái nam thường có xu hướng bạo lực, hung hăng hơn phái nữ. Sự khác nhau giữa hai giới tính này chủ yếu là về mặt thể chất hơn là về mặt tâm lí thường là trong tình huống mà tính hung hăng có thể gây nguy hiểm.* |
| **Sự dễ bị ảnh hưởng**<br>(Nam) độc lập<br>(Nữ) lệ thuộc | *Phụ nữ thường dễ bị ảnh hưởng hơn nam giới. Sự khác nhau này lớn hơn khi áp lực ảnh hưởng bắt nguồn từ một nhóm hơn là từ những công cụ thuyết phục khác (quảng cáo,...). Nó cũng lớn hơn khi chủ đề được coi là có nhiều tính "đàn ông".* |
| **Giàu cảm xúc**<br>(Nam) mạnh mẽ<br>(Nữ) nhạy cảm | *Phụ nữ thường sử dụng nhiều cử chỉ để bộc lộ bản thân hơn là lời nói, họ cũng tỏ ra nhạy cảm hơn so với nam giới.* |
| **Cách lãnh đạo**<br>(Nam) lấn át<br>(Nữ) nhạy bén | *Khi so sánh cách lãnh đạo, phụ nữ thường tỏ ra dân chủ hơn và nam giới tỏ ra chuyên quyền hơn. Sự khác nhau này lớn hơn khi quan sát trong điều kiện phòng thí nghiệm thay vì trong các tình huống thực tế, hay trong các tổ chức.* |

## Ứng dụng 2

### Stereotype và truyền thông

Trải nghiệm tiếp xúc với các thành viên của một nhóm xã hội nào đó thường không chỉ được hình thành bởi các tiếp xúc cá nhân mà còn dựa trên sự tiếp xúc qua nghệ thuật, âm nhạc, và truyền thông. Có lẽ sự thực không quá bất ngờ, cách các phương tiện truyền thông miêu tả các nhóm hội khác nhau trong xã hội phản ánh khá rõ những thành kiến của xã hội đối với các nhóm đó.

Ví dụ, những người lớn tuổi thường bị miêu tả là ốm yếu, vô dụng; người Mỹ-da đen thì thường bị liên hệ với các khu ổ chuột, tội phạm; sự khác nhau giữa người Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc hay các nước châu Á khác thường bị xem nhẹ hoặc phớt lờ. Việc thêm các stereotype vào truyền thông tạo nên nhiều thông điệp lệch lạc về các nhóm.

Quay trở lại vấn đề về thành kiến giới tính, các thông điệp từ truyền thông về nam giới và nữ giới có thể gây ảnh hưởng lên cách người xem nghĩ về bản thân mình.

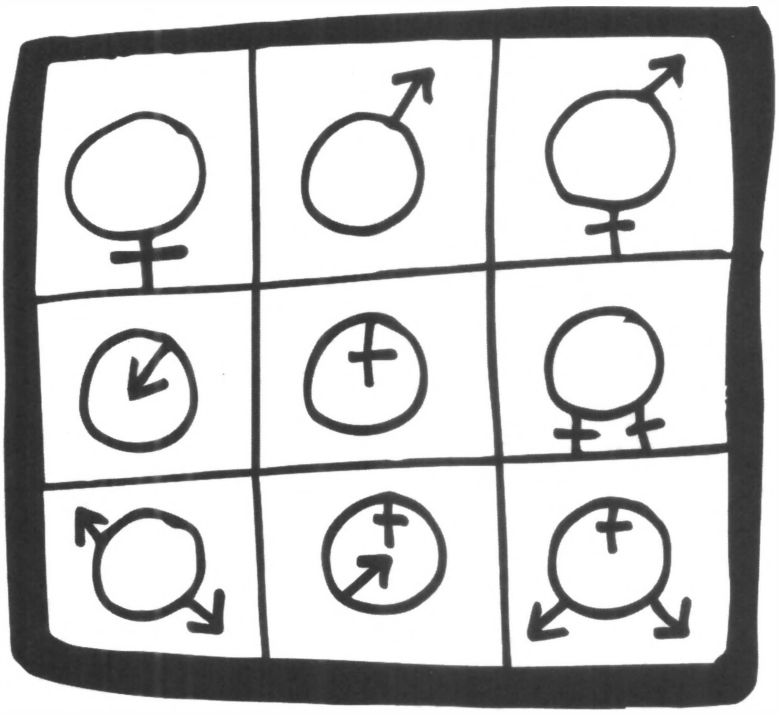
Nếu vậy chúng ta có thể làm các hành động sau để giảm bớt sức ảnh hưởng từ Stereotypes:

- Kìm nén, ngăn chặn các suy nghĩ lệch lạc, nhiều thành kiến.

- Sửa đổi cách suy nghĩ

- Thu nhận các thông tin chống lại những thành kiến xấu.

Tuy vậy, những phương thức này đòi hỏi mỗi người phải có động lực và khả năng nhận biết tốt.



# CHƯƠNG 6
# Danh tính xã hội

*Bạn biết những gì về danh tính xã hội? Bạn tự định danh mình như thế nào trong xã hội?*

Danh tính xã hội là ý thức của mỗi người về bản thân họ trong xã hội. Nó là tổng hợp của những nhóm xã hội mà một người là thành viên, dựa trên những đặc điểm giống nhau giữa người đó và những gì một hội nhóm đại diện.

Ví dụ, chúng ta có thể tự định danh mình qua việc so sánh màu da, đức tin hay các mối quan hệ. Bên cạnh đó, có những hội nhóm bị nhìn nhận một cách rất tiêu cực như những người ăn xin, người nghiện ma tuý hay các bệnh nhân bị AIDS.

Danh tính xã hội

Vào năm 1979, Henri Tajfel, người tiên phong của thuyết danh tính xã hội cho rằng những hội nhóm mà chúng ta tham gia là một yếu tố quan trọng quyết định lòng tự hào và yếu tố tự tin của mỗi người. Hội, nhóm cho chúng ta cảm giác mình mang một danh tính xã hội nào đó, mình thuộc về một cộng đồng nào đó.

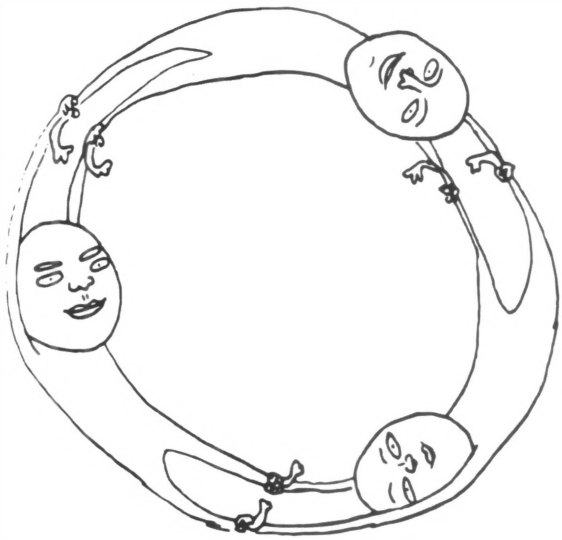
Giờ hãy cùng nghiên cứu quá trình hình thành của danh tính xã hội nhé! Quá trình này gồm ba bước sau đây:

| *Phân loại xã hội* | *Định danh xã hội* | *So sánh xã hội* |
|---|---|---|

**Bước 1: Phân loại xã hội**

Chúng ta thường phân loại đồ vật và con người thành nhiều nhóm để có thể hiểu và nhận biết tốt hơn. Ví dụ: chúng ta có nhiều nhóm xã hội khác nhau như người châu Á, châu Mỹ, châu Âu hay người Việt Nam, nhóm nghệ sĩ, nhóm tuổi teen,...

Henri cho rằng khái niệm stereotype được hình thành ở giai đoạn này do chính xu hướng phân loại mọi thứ thành các nhóm khác nhau.



Phân loại xã hội

**Bước 2: Định danh xã hội**

Đây là khi một người dần dần tiếp nhận những giá trị, đặc điểm của các hội nhóm mà họ là thành viên.

Ví dụ, một người tự nhận mình là nghệ sĩ thường có khả năng nhận biết những thứ mang tính nghệ thuật và hành xử theo cách người ấy tin nghệ sĩ thường làm .

**Bước 3: So sánh xã hội**

Chúng ta thường có xu hướng so sánh những hội, nhóm của mình với những hội, nhóm khác. Định kiến và phân biệt đối xử thường hình thành ở bước này khi chúng ta muốn gia tăng niềm tự hào về hội nhóm của mình so với những hội nhóm khác.

Ví dụ, những người có bằng cử nhân hay thạc sĩ, tiến sĩ và tự hào quá mức về bằng cấp của mình thường tỏ vẻ coi khinh những người có trình độ học thức thấp hơn.

Một ví dụ khác là nam giới thường cho rằng họ thích hợp trở thành chính trị gia hơn phụ nữ, điều này thường dẫn đến việc bất bình đẳng và phân biệt đối xử giới tính.

Do đó, hiểu về danh tính xã hội và những khái niệm về người cùng nhóm, người khác nhóm rất quan trọng vì nó giúp chúng ta xóa bỏ những stereotype hay định kiến.

So sánh xã hội

## Ứng dụng

### Danh tính xã hội trực tuyến

Chúng ta đang ở đỉnh cao của một thời đại mà danh tính xã hội trực tuyến của một người đang trở nên quan trọng không kém gì danh tiếng của họ trong "thế giới thực".

*Lần cuối cùng bạn gửi đi một cái tweet hay đăng ảnh trên Instagram là khi nào?*

*Bạn bè trên Facebook của bạn nói gì về cảm xúc của họ sáng nay?*

*Các mối quan hệ trực tuyến quan trọng thế nào đối với cảm xúc của bạn về bản thân?*

*Mỗi ngày/ tuần bạn dành bao nhiêu thời gian trên mạng xã hội, internet?*

Rất có thể bạn sẽ có gì đó để nói về ít nhất một trong những câu hỏi này.

Rõ ràng, sự xuất hiện khắp nơi của những chiếc điện thoại thông minh đang thay đổi cách chúng ta liên hệ với những người khác, và có thể dẫn đến các cộng đồng dân cư trở nên ít gắn kết hơn.

Song song đó, siêu kết nối cho phép các nhóm kết nối với nhau tốt hơn, tổ chức các nhóm này trở nên nhanh chóng hơn.

Điều gì xảy ra đối với danh tính xã hội trực tuyến của một cá nhân?

**1. Sự tự trưng bày có chọn lọc**

Đề cập đến một thực tế rằng các cá nhân có thể chọn việc trưng bày ra những đặc tính họ muốn trên môi trường trực tuyến.

**2. Sự đồng bộ hoá**

Đề cập đến sự hoãn thời gian vốn có trong nhiều hình thức giao tiếp thông qua đó giúp các cá nhân có nhiều quyền kiểm soát hơn đối với các thông điệp của mình.

Bởi vì các khía cạnh vốn có của danh tính, như giới tính, dân tộc, tuổi tác, có thể bị giấu đi hoặc làm giả trong bối cảnh trực tuyến, các cá nhân có thể chọn lọc trong việc tiết lộ những khía cạnh của bản thân mà họ muốn.

# CHƯƠNG 7

# Chuẩn mực xã hội

*Chuẩn mực xã hội là gì? Chúng ta học cách làm theo các chuẩn mực ấy thế nào? Làm sao để biết chuẩn mực nào là tốt hay không?*

Trong cuộc sống hằng ngày, dù ở đâu hay làm gì, phần lớn mọi người đều có những thói quen và quy tắc riêng trong việc cư xử và tương tác với xã hội xung quanh.

Ví dụ, khi gặp người bị nạn thì việc đầu tiên chúng ta nghĩ tới là giúp đỡ người đó, hay khi bước vào những nơi tôn nghiêm như đình, chùa thì chúng ta thường giữ thái độ và cử chỉ nhẹ nhàng.

Vậy nhưng đã bao giờ, bạn thử tìm hiểu xem những quy tắc đó được hình thành thế nào và chúng có ảnh hưởng ra sao tới hành vi của mọi người và chính chúng ta không.

Trong Tâm lí học xã hội, những quy tắc và thói quen trên được gọi là **chuẩn mực xã hội**. Chúng là những quy tắc bất thành văn về việc cư xử và là những kỳ vọng đến từ một nhóm xã hội hay một nền văn hóa.

**Chuẩn mực xã hội**

Khác với luật pháp, chuẩn mực xã hội không được quy định dưới dạng văn bản.

Chúng được phân thành 2 loại:

| Lề thói | Tập tục |
| --- | --- |
| dựa trên sự nhận thức về hành vi cư xử của mọi người, từ đó hình thành sự bắt chước và thói quen. | dựa trên sự nhận thức về việc một hành vi có được chấp nhận bởi nhóm hay không. |

Có những chuẩn mực được hình thành từ khi chúng ta mới vào cấp một, như giúp đỡ người già qua đường hay nhường chỗ cho phụ nữ mang thai trên xe bus.

Bên cạnh đó, có những chuẩn mực xã hội được cả cộng đồng ủng hộ và tác động tới cả luật pháp, ví dụ như vấn đề giữ vệ sinh nơi công cộng tại Singapore hay vấn đề LGBT được đưa vào luật tại một số bang của Hoa Kỳ.

Biểu tình LGBT

Tuy vậy hiểu một cách khái quát, chuẩn mực xã hội nói chung giúp đặt ra những tiêu chuẩn về hành vi được xã hội tiếp nhận.

Những hành vi nằm ngoài phạm vi này sẽ bị cộng đồng phản ứng lại để thể hiện sự không tiếp nhận và phản đối. Điều này giúp tạo dựng và gìn giữ giá trị, sự ổn định và đồng thời làm tăng sự gắn bó hòa hợp của các thành viên trong cộng đồng đó.

Việc một cá nhân làm theo những quy tắc chuẩn hóa này được gọi là **sự tuân thủ xã hội** và là hệ quả của quá trình hình thành chuẩn mực xã hội.

**Sự tuân thủ xã hội**

Tuy vậy, sự tuân thủ xã hội cũng chính là mặt trái của chuẩn mực xã hội. Nếu như làm theo những truyền thống tốt đẹp thì sẽ giúp xã hội phát triển, nhưng ngược lại nếu làm theo những tập quán xấu thì sẽ để lại hậu quả tiêu cực cho xã hội.

Và sự tuân thủ thì không dễ gì thay đổi được, vì khi đi ngược lại với sự tuân thủ này sẽ đồng nghĩa với việc làm trái với cộng đồng xung quanh.

**Tập quán xấu**

Giáo sư Matthew Jackson tại Đại học Stanford đã viết trong nghiên cứu về chuẩn mực xã hội và pháp luật. Chuẩn mực xã hội giúp hình thành sự tương tác nhưng có thể tạo ra xung đột với các luật mới, thường làm giảm hiệu quả của luật pháp. Càng nhiều phạm pháp càng giảm sự cộng tác và tăng phạm pháp thêm nữa.

Để thành công trong việc thay đổi hành vì, cần khuyến khích việc áp dụng dần dần các luật mới. Một khía cạnh quan trọng là các luật mới không nên xung đột mạnh mẽ với các chuẩn mực xã hội hiện hành .

Một ví dụ minh họa xuất phát từ luật cấm hút thuốc lá ở Mỹ, trong đó họ cấm dần ở những nơi công cộng như nhà hàng, rạp chiếu phim và quán bar, và sau đó là trong văn phòng và khu vực tư nhân. Quy định này đã thay đổi chuẩn mực xã hội . Một ví dụ khác là quy định đội mũ bảo hiểm khi tham gia giao thông ở Việt Nam .

Dù sao một câu hỏi lớn vẫn còn là ẩn số với các nhà khoa học : Đâu là điểm giới hạn cho chuẩn mực xã hội, và đâu là mức độ phù hợp của cái tôi cá nhân?

Cấm hút thuốc

## Ứng dụng

### Ảnh hưởng của văn hoá lên các chuẩn mực xã hội

Các nền văn hoá khác nhau coi trọng nhưng chuẩn mực xã hội khác nhau, các chuẩn mực ấy thường chỉ dẫn hành vi của những thành viên thuộc nền văn hoá hay nhóm xã hội nào đó.

Các nhà tâm lí học xã hội đã tìm ra rằng có một sự khác nhau nền tảng giữa các chuẩn mực xã hội trong văn hoá phương Tây (Mỹ, Canada, Tây Âu, Úc và New Zealand) và các nền văn hoá Đông Á (bao gồm Trung Quốc, Nhật Bản, Đài Loan, Hàn Quốc, Ấn Độ, và các nước Đông Nam Á)

Chuẩn mực ở các nước phương Tây thiên về tính độc lập, cá nhân, tập trung chủ yếu vào việc phát triển bản thân và tự lập. Ví dụ, nếu bạn hỏi một người phương Tây về bản thân họ, người đó sẽ thường nói rằng họ thích làm những hoạt động về bản thân như chăm vườn, lướt sóng. Và họ thường đặt niềm vui, hạnh phúc lên những thành tích cá nhân.

Bên cạnh đó, các chuẩn mực xã hội trong văn hoá ở Đông Á thường liên quan tới những người xung quanh. Vì thế, khi được hỏi về bản thân, họ thường thể hiện rằng mình quan tâm tới những suy nghĩ của người khác hơn.

Nghịch lý thường nằm ở chỗ,
chúng ta cứ thường
phán xét cuộc sống
của người khác dựa trên
quan điểm cá nhân,
rồi lại loay hoay tìm cách
sống sao cho hợp với đánh giá
theo quan điểm của người khác

- Nguyễn Ngọc Thạch

# CHƯƠNG 8
# Giúp đỡ và hợp tác

*Giúp đỡ là gì?*
*Hợp tác là gì?*
*Tâm trạng có ảnh hưởng thế nào đến hành vi này?*

Mỗi ngày chúng ta đều thấy việc cho và nhận sự giúp đỡ diễn ra khắp nơi. Ví dụ như một cô gái giúp một người già qua đường hay một chàng trai giúp bạn mình ôn tập chuẩn bị cho bài kiểm tra

Vậy thế nào là giúp đỡ?

**Giúp đỡ**

**Giúp đỡ** là một phần trong bản chất của con người và đó là hành vi được xã hội ủng hộ. Chúng ta nhận ra một người cần giúp đỡ và quyết định xem họ có đáng được giúp đỡ hay không.

Tâm trạng tích cực cho phép chúng ta quan tâm đến người khác nhiều hơn và có nhiều khả năng sẽ giúp đỡ người khác.

Tâm trạng tiêu cực như buồn phiền cũng có thể là một yếu tố dự báo hành vi giúp đỡ bởi vì người đang buồn thường muốn làm những việc tốt để bớt buồn.

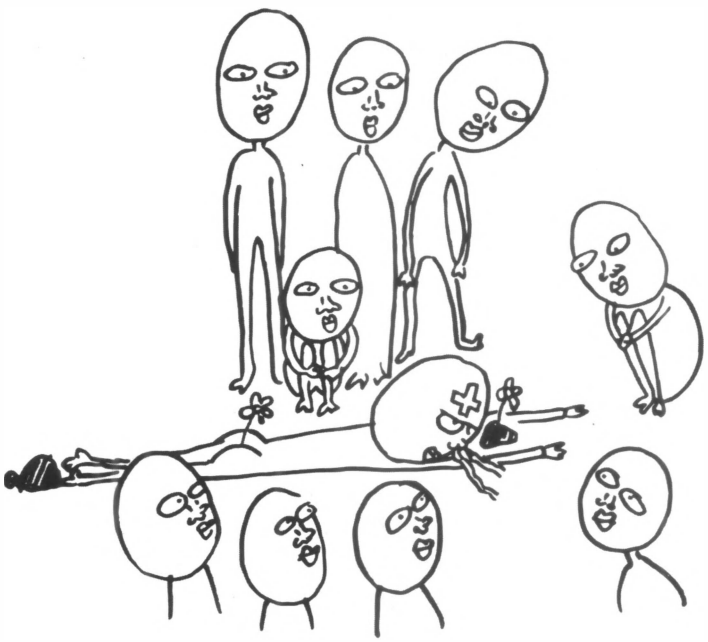
## Quyết định giúp đỡ

**Các quyết định giúp đỡ** phụ thuộc vào một số yếu tố như tiêu chuẩn xã hội, xu hướng giúp đỡ những người ít điều kiện hơn bản thân, và xu hướng giúp đỡ những người thân hay bạn bè, những người gần gũi với bạn.

Nhận thức của các thành viên trong nhóm cũng ảnh hưởng đến quyết định giúp đỡ của chúng ta. Theo một nghiên cứu năm 2005, khả năng người ngoài cuộc giúp đỡ người lạ bị nạn là cao hơn nếu họ cùng thuộc một nhóm chung.

Ngược lại, các quy tắc riêng của gia đình, của bản thân và sự phân tán trách nhiệm sẽ làm giảm khả năng giúp đỡ.

**Sự phân tán trách nhiệm** là một hiện tượng mà trong đó, trước một tình huống nguy cấp đòi hỏi phải có một người ra tay hành động và/hoặc đứng ra chịu trách nhiệm, xung quanh chúng ta càng nhiều người, chúng ta càng có xu hướng không làm gì mà chỉ chờ người khác làm điều đó.



Sự phân tán trách nhiệm

## Quá trình đưa ra quyết định

Các nhà nghiên cứu đã khám phá ra năm bước trong qua trình đưa ra quyết định của một người ngoài cuộc:

### *Nhận thấy*

Nhận ra trường hợp hiện hữu có thể là khẩn cấp.

### *Định nghĩa khẩn cấp*

Giải thích các dấu hiệu là tín hiệu của một trường hợp khẩn cấp.

### *Nhận trách nhiệm*

Tự thấy trách nhiệm phải hành động. Người có kỹ năng cần thiết để giúp đỡ sẽ sẵn sàng ra tay hơn. Trong trường hợp chỉ có một người ngoài cuộc, người này sẽ sẵn sàng giúp hơn là có một nhóm người.

### *Vạch kế hoạch các bước*

Quyết định xem sẽ giúp như thế nào và cần những kỹ năng gì.

### *Hành động*

Bắt đầu hỗ trợ. Cái cho đi (nguy hiểm đến bản thân,...) không được nhiều hơn cái có thể nhận được. Nhưng thường thì rất nhiều nhân tố phức tạp, đặc biệt là sự vị tha sẽ ảnh hưởng tới phán quyết này.

**Ví dụ:**

Quan sát thấy khói trong phòng (nhận thấy).

Nhận ra rằng đó có thể là một đám cháy và nguy hiểm đến tính mạng con người (định nghĩa khẩn cấp).

Nhận thấy mình cần và có khả năng giúp đỡ (nhận trách nhiệm).

Cân đo phản ứng cần thiết (gọi xe cứu hỏa hay tự cố gắng dập lửa) và vạch các bước cụ thể cho tình huống này (vạch kế hoạch các bước).

Hành động theo kế hoạch.

### Sự hợp tác

Cũng như sự giúp đỡ, **sự hợp tác** cũng là một hành vi ủng hộ xã hội.

Trong khi việc giúp đỡ đòi hỏi sự hiểu biết về mục tiêu hành động cá nhân của người khác thì hợp tác nhấn mạnh đến mục tiêu chung mà hai hay nhiều người cố gắng để đạt được (Warneken & Tomasello, 2007).

Con người luôn nỗ lực vì mục đích hay lợi ích chung như việc săn bắn và chia sẻ thức ăn với nhau trong xã hội nguyên thủy hay các thành viên trong đội bóng chuyền hợp tác với nhau để vượt những đội bóng khác.

Con người tham gia vào các hành vi hợp tác khác nhau, mà nếu không có nó thì ta không thể tồn tại và phát triển được.

Tuy nhiên điều này không có nghĩa hợp tác là điều nên làm trong mọi tình huống. Hầu hết mọi người sẽ hợp tác khi mục tiêu của họ tương tự nhau và khi hợp tác làm tăng cơ hội đạt được phần thưởng.

## Ứng dụng

### Ảnh hưởng của tâm trạng đến hành vi ủng hộ xã hội

Hãy suy nghĩ về thời điểm bạn ngửi thấy hương vị thơm ngon của một chiếc bánh quy sô cô la vừa mới ra lò hoặc bát phở bò ngát hương. Điều đó có làm tâm trạng của bạn tốt hơn không?

Một nghiên cứu của Baron (1997) cho rằng tâm trạng của con người được cải thiện bằng những mùi hương dễ chịu và chính tâm trạng này làm cho chúng trở nên hữu ích hơn.

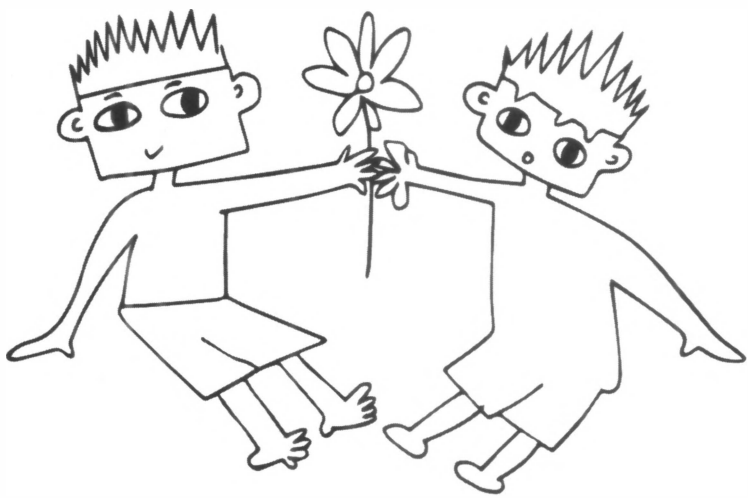
Ở trong một tâm trạng tốt có thể tăng cường sự giúp đỡ với ba lý do:

Tâm trạng tốt làm cho chúng ta nhìn vào mặt tươi sáng của cuộc sống.

1

Ví dụ, nếu bạn nhìn thấy người nào đó làm rơi một bộ hồ sơ, bạn có thể nghĩ, "Thật là một người bất cẩn, làm ơn dọn cái đống đó đi."

Tuy nhiên, nếu bạn đang ở trong một tâm trạng tốt, bạn có thể thông cảm và nghĩ rằng "tội nghiệp cô bé, chắc cô đang vội làm", và đến để giúp đỡ cô gái nhặt lên.



Giúp đỡ người khác cũng là một cách tuyệt vời giúp kéo dài tâm trạng tốt.

2

3

Tâm trạng tốt làm tăng sự tự chú ý. Do đó, có nhiều khả năng việc này sẽ làm cho chúng ta hành xử theo các giá trị và lý tưởng tốt đẹp hơn.

# CHƯƠNG 9

## Sự quý mến và tình yêu

*Vì sao tình yêu lại quan trọng?*

Theo như tháp nhu cầu của Maslow, tình yêu và sự gắn kết nằm ở vị trí quan trọng thứ 3.

Vì sao nhu cầu về tình yêu lại quan trọng và vì sao chúng ta có thể yêu hoặc ít nhất có cảm tình với người khác, chương này sẽ đưa cho bạn câu trả lời khái quát.

Tình yêu

## Sự cuốn hút ban đầu

**Sự cuốn hút ban đầu** là việc nảy sinh cảm giác tích cực với một người khiến ta cảm thấy bị người đó thu hút trong lần đầu gặp gỡ.

Cảm giác này bị ảnh hưởng bởi trạng thái gần gũi, tính qua lại, sự cuốn hút về ngoại hình và sự tương xứng.

## Trạng thái gần gũi

**Trạng thái gần gũi** là xu hướng trở thành bạn bè với người gần mình (về địa lý). Có thể là do hiệu ứng tiếp xúc đơn thuần, ta sẽ cảm thấy gần gũi hơn nếu gặp một người nhiều lần.

## Tính qua lại

Chúng ta thường thích người thích mình.

## Sự cuốn hút về ngoại hình

Nghiên cứu cho thấy là ta bị hấp dẫn chủ yếu bởi những người có vẻ bề ngoài cuốn hút. Trong giai đoạn đầu hẹn hò, ta sẽ dễ bị lôi cuốn bởi sự hấp dẫn về ngoại hình. Thường thì đàn ông đánh giá nhiều về ngoại hình hơn phụ nữ.

## Sự tương xứng

Là xu hướng thích người có điểm chung với mình như tuổi tác, tôn giáo, tầng lớp xã hội, tính cách, giáo dục, trí tuệ và thái độ.

Sự tương xứng

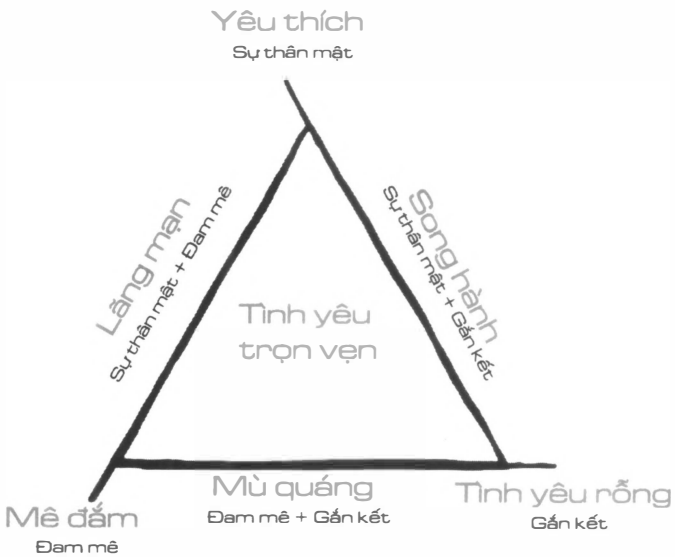
## Định kiến tự kỷ

Nhiều người tin rằng trái ngược nhau thì hút nhau, nhưng điều đó chỉ đúng với điện cực. Con người chúng ta thường bị thu hút bởi những người có nét giống mình bởi vì chúng ta có xu hướng đánh giá cao bản thân.

Còn tình yêu, hay còn gọi là mối quan hệ mật thiết, thì sao. Hầu hết những yếu tố ảnh hưởng tới sự cuốn hút ban đầu cũng ảnh hưởng tới sự cuốn hút lãng mạn. Giả thuyết hòa hợp chỉ ra rằng chúng ta có thể có một người bạn đời với những đặc điểm bề ngoài hay đặc tính giống mình.

Robert Stenberg đã phát triển một học thuyết gọi là mối quan hệ tam giác tình yêu. Có ba nguyên tố cấu thành chính trong lý thuyết này: sự thân mật, đam mê và gắn kết.

Từ 3 yếu tố này hình thành nên 7 loại tình yêu:



**Yêu thích**

Chỉ bao gồm sự thân mật, thường kết thúc bằng tình bạn.

**Tình yêu mê đắm**

Chỉ bao gồm đam mê, hoặc gọi là tình yêu sét đánh.

**Tình yêu rỗng**

Chỉ bao gồm yếu tố gắn kết, thường là các hôn nhân được định sẵn như ngày xưa.

**Tình yêu lãng mạn**

Kết hợp giữa sự thân mật và đam mê. Nó diễn ra trong hầu hết những bộ phim tình cảm.

**Tình yêu mù quáng**

Bao gồm đam mê và gắn kết. Nó diễn ra khi bạn yêu một người nhưng không thực sự hiểu rõ người đó.

**Tình yêu song hành**

Bao gồm sự thân mật và gắn kết. Đây là tình yêu phổ biến nhất dẫn đến hôn nhân.

**Tình yêu trọn vẹn**

Đây là tình yêu tuyệt vơi nhất khi hội tụ cả ba yếu tố. Tình yêu này thường kéo dài trọn kiếp với một sự gắn bó mạnh mẽ giữa hai người, nhưng lại rất hiếm có trong cuộc sống hiện tại.

## Ứng dụng 1

### Cặp đôi có cuộc hôn nhân lâu bền nhất Anh Quốc kỉ niệm 80 năm ngày cưới

Dưới nhiều cách nhìn, Frank và Anita Milford cũng chỉ giống như các cặp vợ chồng bình thường khác: họ gặp nhau vào năm 1926 tại một buổi khiêu vũ YMCA, kết hôn vào năm 1928, có hai đứa con, và họ đã sống chung với nhau trong một căn nhà 3 phòng ngủ suốt cả quãng đời. Nhưng khác với nhiều cặp đôi khác, hôn nhân của họ đã bền chặt suốt ngần ấy năm. Năm 2008, cặp đôi này đã sánh ngang với kỉ lục cuộc hôn nhâu lâu dài nhất ở Anh Quốc – 80 năm.

Nhân dịp kỉ niệm đặc biệt này, Frank (100 tuổi) và Anita (99 tuổi) quyết định dành ra một cuối tuần yên tĩnh bên nhau – khá giống với mọi ngày khác trong cuộc sống của họ.

"Vào độ tuổi của chúng tôi, đó là tất cả những gì bạn cần", ông Milford nói. "Chỉ có chúng tôi với nhau, không có gì to tát"

Frank và Anita cho rằng một trong những bí mật quan trọng nhất cho một cuộc hôn nhân thành công là "chia sẻ nụ hôn và cái ôm nhẹ nhàng mỗi tối trước khi ngủ. Đó là quy tắc vàng của chúng tôi."

Nhà Milford tin rằng việc dành thời gian cho nhau là việc thiết yếu để duy trì một mối quan hệ vững bền. Họ cho rằng sự tôn trọng và việc "cho và nhận" là những cách tuyệt vời để giữ gìn mối quan hệ.

"Chúng tôi làm mọi thứ cùng nhau dù 80 năm đã trôi qua."

(Theo tờ *The telegraph*)

Cho và nhận

## Ứng dụng 2
## Mối quan hệ trên mạng

*Bạn có biết đến cặp đôi nào gặp nhau trên mạng và giờ đang sống hạnh phúc sau kết hôn?*

*Hay một tình bạn nảy sinh trên mạng và rồi trở thành phần không thể thiếu trong cuộc sống thực?*

*Hoặc là bạn cũng có một câu chuyện riêng tư về các mối quan hệ qua Internet?*

Hầu hết chúng ta đang dành nhiều thời gian hơn để kết nối với người khác qua các thiết bị điện tử, và các mối quan hệ thân thiết trên mạng đang trở nên phổ biến hơn. Tuy vậy, bạn có thể đã tự hỏi liệu việc tiếp xúc và gặp gỡ qua mạng có mang lại cảm giác thân thiết, gần gũi như những gì việc gặp nhau mặt đối mặt có thể mang lại.

Nhiều chứng cứ cho thấy thay vì là một hành động đơn độc, việc tiếp xúc qua internet giúp chúng ta duy trì các mối quan hệ thân thiết với gia đình và bạn bè. Trong nhiều trường hợp, điều đó còn giúp chúng ta hình thành nên những mối quan hệ gần gũi và đáng giá.

1. Internet cũng hữu dụng trong việc giúp chúng ta phát triển các mối quan hệ khăng khít mới.

2. Nhiều người cũng nói rằng họ cảm thấy dễ bộc lộ bản thân hơn qua mạng.

3. Một lợi thế nữa của internet là khả năng liên kết với những người thân ở xa, giúp giữ gìn các mối quan hệ quan trọng.

Tuy vậy, việc sử dung thế giới "ảo" nhiều hay ít, đủ hay không là tuỳ thuộc vào đánh giá, cảm nhận của riêng từng cá nhân.

# CHƯƠNG 10

# Gây hấn

*Gây hấn là gì?*
*Chúng ta phải làm gì khi đối mặt với nó?*

**Gây hấn**

Gây hấn bao gồm bất kì hành vi nào mang chủ ý gây hại đến một cá nhân khác mà không có sự chấp thuận của cá nhân đó. Bởi sự tồn tại của những góc nhìn khác nhau, chủ ý của một người có thể vừa được xem là mang tính chất gây hấn hoặc là không.

Ngược lại, một hành động gây hại có thể được xem là mang tính chất gây hấn hoặc là không, tuỳ thuộc vào chủ ý của hành động đó.

Lấy ví dụ một nha sĩ quyết định tiêm một nhát đau đớn thuốc giảm đau cho bệnh nhân, tuy nhiên chủ ý của hành động gây hại này thực ra là để ngăn sự đau đớn của các bước điều trị sau.

Gây hấn có thể được chia làm 2 loại:

**Gây hấn thể chất**

Ví dụ như đánh, đá, đâm hoặc bắn.

**Gây hấn phi thể chất**

Hay còn gọi là gây hấn tinh thần ví dụ như hét, la thét hay ngồi lê đôi mách, tẩy chay.

**Bạo lực**

Bạo lực là một phần nhỏ của gây hấn. Tất cả những hành động bạo lực đều mang tính chất gây hấn, tuy nhiên, chỉ có những hành động với mục đính gây tổn hại thể chất cực độ như giết người, hiếp dâm mới là bạo lực.

**Gây hấn phi thể chất**

## Thích nghi tiến hóa

Một số ý kiến cho rằng gây hấn là sự tiến hóa mang tính thích nghi, và mục tiêu chính của nó là để bảo vệ bản thân và gen của mỗi cá nhân.

Gen di truyền của mỗi người cũng phần nào đó quyết định tới tính gây hấn của người đó (gen monoamine oxidase).

Dựa vào các nguyên tắc của sự tiến hoá, có thể đưa ra giả thuyết là chúng ta sẽ ít khi nào làm hại những người có mối liên hệ di truyền với mình. Như khả năng cha mẹ đẻ đánh đập, làm hại con mình sẽ ít hơn nhiều so với cha mẹ nuôi.

## Amygdala và võ não ngoài

Trong não của chúng ta, amygdala – một bộ phận nhỏ hình hạnh nhân và phần vỏ não ngoài cùng của não trước đóng vai trò quan trọng trong việc kiểm soát tính hung hăng.

Kích thích tố sinh dục nam cũng có liên hệ mật thiết với tính hung hăng ở cả nam và nữ.

Tính hung hăng

Chúng ta cũng biết rằng, những hành vi gây hấn có thể được học qua tiếp xúc với xã hội bằng cách bắt chước hành vi của người khác.

Vì vậy, việc ủng hộ sự hung hăng có thể làm tăng tính gây hấn và việc dùng các hình phạt để làm giảm đi tính gây hấn có thể dẫn đến việc các hình phạt này bị bắt chước và làm tăng thêm tính gây hấn.

Những yếu tố bạo lực trên các phương thiện thông tin khi được tiếp xúc cũng có khả năng cao khiến chúng ta trở nên hung hăng và thích gây hấn hơn.

Qua phương tiện thông tin

## Cấp độ của sự gây hấn

Giữa các giới tính, các nền văn hoá khác nhau cũng hiện diện những mức hung hăng khác nhau.

Mỹ là một nước có mức bạo lực trong xã hội cao hơn so với các nước như Canada, Úc, New Zealand và nhiều quốc gia Tây Âu khác. Tuy vậy, nhiều quốc gia ở Đông Âu, Châu Phi, Nam Mĩ có mức bạo lực còn cao hơn ở Mỹ.

Để tránh tính bạo lực lan rộng, chúng ta cần phải giảm bớt việc tiếp xúc với những thứ bạo lực, giúp đỡ mọi người kiểm soát cảm xúc hung hăng, làm việc ở các tổ chức xã hội và chính quyền nhằm tạo ra và thực thi pháp luật để giải quyết vấn đề bạo lực một cách hiệu quả.

## Ứng dụng

### Chúng ta phải làm gì với sự gây hấn

Ta thường tin rằng ta có thể "bốc hỏa" hay "bùng phát cơn giận", thật ra đó chỉ là một sự đơn giản hóa quá trình thanh lọc cảm xúc theo phân tâm học của Freud.

Theo ý tưởng này, thực hiện một hành động gây hấn, quan sát người khác tham gia vào các hành vi gây hấn, hay tưởng tượng ra việc gây hấn làm giảm nguồn năng lượng gây hấn ở bên trong và vì thế giảm khả năng gây ra những hành vi gây hấn tệ hơn.

Có một sự khác biệt quan trọng giữa việc tức giận và việc bày tỏ sự tức giận đó một cách bạo lực và phá hoại.

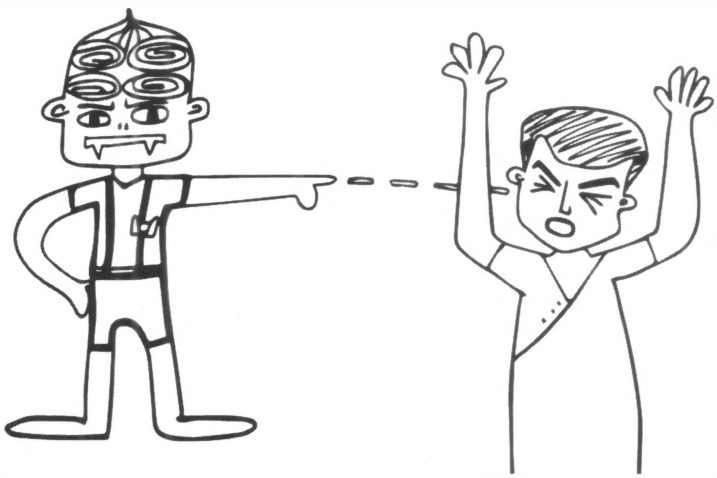
Một số cách mà chúng ta có thể làm giảm sự gây hấn bao gồm:

**Bày tỏ cảm xúc tức giận cho bên thứ ba**

1

Bày tỏ cảm xúc tức giận với người đã gây ra cơn giận có lẽ là tốt nhất nhưng thể hiện chúng cho một người thứ ba cũng có thể hữu ích.

Nghiên cứu của Pennebaker (1990) chỉ ra rằng dồn nén cảm xúc căng thẳng có ảnh hưởng tiêu cực đến sức khỏe, và tiết lộ những cảm xúc cho người khác là một điều có ích.



2

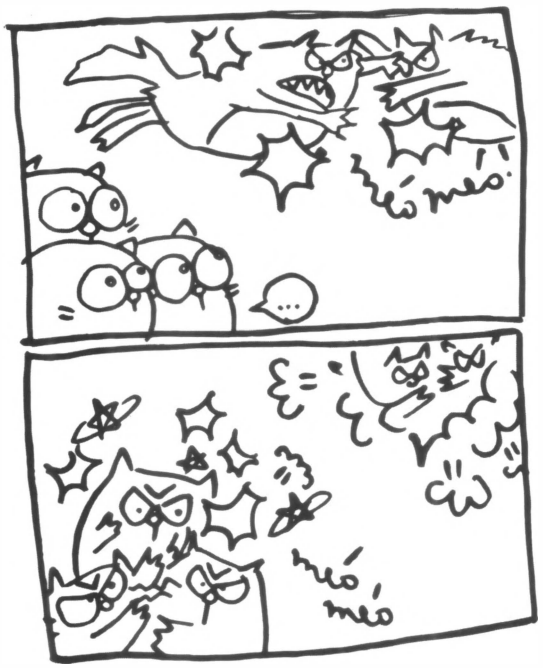
**Xoa dịu cơn giận qua lời xin lỗi**

Một cách để giảm sự gây hấn ở một cá nhân là người khiến cá nhân đó tức giận cần nhậntrách nhiệm, xin lỗi, và hứa sẽ không lặp lại lần nữa.

3

**Nêu gương những hành vi không gây hấn**

Khi bị trêu chọc, trẻ em tiếp xúc với người cư xử đàng hoàng không có sự gây hấn sẽ ít gây hấn hơn so với những trẻ không được tiếp xúc.



**Đào tạo kĩ năng giao tiếp và kỹ năng giải quyết vấn đề**

**4** Trong xã hội, người thiếu kỹ năng xã hội là người dễ có khả năng dùng bạo lực để giải quyết các vấn đề cá nhân. Như vậy một cách để giảm bạo lực là dạy mọi người đối phó với tức giận và phê phán mang tính xây dựng cũng như làm thế nào để thương lượng và thỏa hiệp.

**5** **Phản ứng không tương thích: Khó có thể giận khi đang cười**

Một phương pháp khác để giảm sự gây hấn được gọi là kỹ thuật phản ứng không tương thích.

Kỹ thuật này cho thấy rằng nếu cá nhân được tiếp xúc với các sự kiện hoặc các kích thích tạo ra trạng thái tình cảm không phù hợp với sự giận dữ hay gây hấn thì những phản ứng này sẽ suy giảm.

Khi bạn muốn tìm
một người có thể
thay đổi cuộc đời bạn.
Hãy nhìn vào gương!

- Khuyết danh

# CHƯƠNG 11
# Thái độ

*Bạn đã bao giờ nghe câu nói "Đừng bao giờ đánh giá một cuốn sách qua cái bìa của nó"?*

Hãy tưởng tượng bạn là một cô gái đang trong một cuộc hẹn. Một anh chàng bảnh bao vào nhà hàng trong bộ đồ vest, trên tay đeo đồng hồ đắt tiền và cầm điện thoại hạng sang, bạn cảm nhận thế nào về anh chàng này?

Thế nếu đó chỉ là 1 anh chàng với áo phông và quần jeans, đeo đồng hồ bình thường và cầm điện thoại cũng hết sức bình thường thì sao, bạn có nghĩ về người đó giống như cách bạn nghĩ trong tình huống đầu tiên, và cách bạn đối xử với anh chàng đó trong 2 tình huống khác nhau có giống nhau hay không?

**Thái độ dựa vào vẻ ngoài**

Mặc dù bạn có thể chưa gặp người này trước đây, bạn hẳn đã có một ấn tượng tốt hay xấu dựa vào những gì bạn thấy hoặc biết, dựa vào kinh nghiệm của bản thân trong quá khứ, nghe người khác nói hay từ những gì bạn nhìn thấy trên phương tiện truyền thông mỗi ngày.

Cách bạn hành xử dựa trên những gì bạn cảm nhận và suy nghĩ về người này. Và tất cả các quá trình đó được gọi là thái độ.

## Thái độ

Thái độ là xu hướng phản hồi tích cực hay tiêu cực đối với một ý tưởng, một người hay một tình huống nào đó. Thái độ sẽ ảnh hưởng đến cách bạn suy nghĩ và hành động trước khi bạn thực sự hiểu được đối tượng này.

Thái độ là một trong những lĩnh vực quan trọng nhất trong nhận thức xã hội. Nó bao gồm 3 thành phần, được gọi là mô hình ABC (Affection - Behavior - Cognition) của thái độ: cảm xúc, hành vi và nhận thức.

### *Cảm xúc*

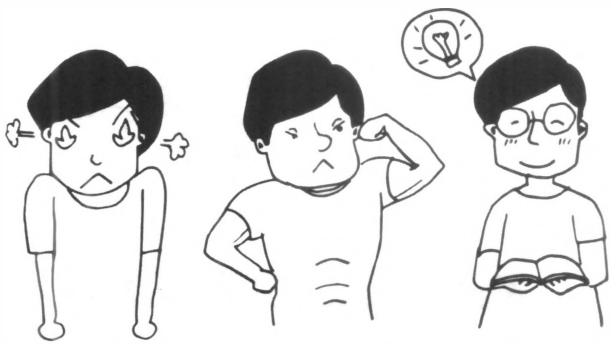
Cảm xúc là những gì một người cảm nhận về một đối tượng, một người hoặc một tình huống nào đó

### *Hành vi*

Hành vi là cách mà con người hành xử

### *Nhận thức*

Nhận thức là cách mà con người suy nghĩ



Cảm xúc - Hành vi - Nhận thức

Hãy nhìn vào ví dụ dưới đây:

| | |
|---|---|
| **Tôi thích** iPhone vì nó là một sản phẩm tuyệt vời. | *Đó là cách bạn cảm nhận về nó* |
| **Tôi mua** iPhone nếu tôi phải chọn giữa các hãng điện thoại khác nhau. | *Đó là cách bạn hành xử* |
| **Tôi nghĩ** iPhone tốt hơn so với các loại điện thoại khác. | *Đó là cách bạn suy nghĩ về nó* |

**Thái độ với iPhone**

Thái độ, trên thực tế, không phải là một thứ bẩm sinh, và không phải lúc nào cũng kiên định. Nó có thể bị thay đổi.

**Tiếp xúc trực tiếp**

Thái độ được hình thành thông qua quá trình học tập, nó có thể từ kinh nghiệm của riêng bạn. Ví dụ như bạn đã ăn một củ cà rốt và bạn ghét nó, sau đó khi bạn nhìn thấy cà rốt một lần nữa bạn sẽ tránh ăn nó

**Chỉ đạo trực tiếp**

Những gì người khác nói với bạn, như hút thuốc là xấu, do đó bạn sẽ có thái độ không tốt đối với những người hút thuốc.

**Tương tác với người khác**

Những người xung quanh bạn có thái độ đó, ví dụ nếu người xung quanh bạn nghĩ rằng ăn kiêng là tốt cho sức khỏe, có nhiều khả năng bạn sẽ nghĩ rằng ăn kiêng là tốt.

**Điều kiện gián tiếp**

Hoặc học tập qua quan sát, bạn có thể thích một ca sĩ thần tượng vì bạn nhìn thấy trên internet rất nhiều người thích ca sĩ đó.

Hình thành thái độ

## Thuyết phục

Có rất nhiều cách để thay đổi thái độ của một người, một trong những công cụ mạnh mẽ nhất là nghệ thuật thuyết phục.

Đó là một quá trình thay đổi cảm giác, niềm tin và hành động của người khác qua tranh luận, cầu xin hay giải thích. Quá trình thuyết phục có thể được hiểu như là một quá trình truyền đạt thông điệp từ từ một người sang người khác để thay đổi thái độ của họ.

Quá trình này được dựa trên một số yếu tố quan trọng như:

**1. Nguồn** (người truyền thông tin)

**2. Thông điệp** (những gì cần phải thuyết phục)

**3. Mục tiêu đối tượng** (người cần được thuyết phục)

**4. Phương tiện** (hình thức thuyết phục, ví dụ, bài phát biểu của chuyên gia trong một cuộc hội thảo có thể có nhiều ảnh hưởng hơn một bài viết trên tạp chí).

Nhưng vì thái độ có thể bị thay đổi, nó cũng có thể bị đánh lừa, điều đó phụ thuộc vào cách người thuyết phục thuyết phục khán giả và cách khán giả tiếp thu thông điệp đó như thế nào.

Giống như một người giàu có và thành công không phải lúc nào cũng đi kèm với bộ đồ vest, hoặc thậm chí anh ta có giàu đi nữa không có nghĩa là anh ta sẽ mang lại một cuộc sống hạnh phúc cho bạn.

## Ứng dụng

### Dân bán hàng sử dụng các nguyên tắc thuyết phục ra sao?

Những người bán hàng thường sử dụng mối liên hệ giữa hành vi → thái độ để thuyết phục người khác.

#### Kĩ thuật "một chân vào cửa"

Đầu tiên ta thuyết phục đối tượng chấp nhận một yêu cầu nhỏ rồi mới hỏi một yêu cầu lớn hơn. Ý tưởng chủ đạo ở đây là khi đối tượng đã dễ dàng thực hiện được yêu cầu nhỏ, họ cũng trở nên dễ dàng chấp nhận yêu cầu lớn sau đó.

Freedman và Fraser (1966) hỏi nhiều chủ nhà rằng liệu họ có sẵn sàng đặt một tấm dán nhỏ trên cửa sổ với dòng chữ "Hãy là một người lái xe an toàn". Nhiều chủ nhà đồng ý với yêu cầu nhỏ này.

Vài tuần sau, họ quay lại và hỏi những người chủ nhà đó rằng liệu họ có sẵn sàng đặt một tấm bảng to và xấu xí với dòng chữ "LÁI XE AN TOÀN" trên vườn nhà họ.

Kết quả là gần 80% chủ nhà – những người đã đồng ý với việc đặt tấm dán nhỏ lên cửa số, cũng đồng ý với yêu cầu lớn hơn này của các nhà nghiên cứu.

Chỉ có 20% chủ nhà - những người đã không đồng ý với việc đặt tấm dán nhỏ lên cửa số, mới đồng ý với việc đặt bảng to này.

## Kĩ thuật chơi bóng thấp

Một phương pháp khác dựa trên mối quan hệ giữa hành vi- thái độ mà thường được những người bán hàng sử dụng là kĩ thuật chơi bóng thấp. Ở đây, người bán hàng thường hứa hẹn với người mua một điều gì đó đáng thèm muốn, hạn như bán xe ô tô với giá rẻ, để đối tượng tự thấy bản thân được thoả mãn bởi lời hứa ở trên (mua được xe giá rẻ).

Sau khi khách hàng đã đồng ý mua chiếc xe với giá rẻ, người bán hàng sẽ chỉ ra rằng họ thật ra không thể bán chiếc xe với cái giá rẻ như vậy được. Trong trường hợp này, người khách sẽ thường quyết định mua chiếc xe với giá cao hơn.

Việc rút lui khỏi những cam kết, quyết định thường mang lại cảm giác sai trái và thường gây ảnh hưởng xấu đến lòng tự trọng, kể cả khi cam kết đó được hình thành với những phương thức vô đạo đức.

Cuộc đời có đáng sống không?

Tất cả phụ thuộc vào

người sống nó

- William James

# CHƯƠNG 12
# Các thí nghiệm nổi tiếng

*Nhiều sách Tâm lí học hiện đại chỉ chú trọng vào các nội dung mới mà quên đi các thí nghiệm cổ điển. Trong chương này, chúng tôi sẽ cùng các bạn dạo lại 6 thí nghiệm nổi tiếng của Tâm lí học xã hội.*

## 12.1 Thí nghiệm 1: Lời nói không nhất quán với hành động

### Giới thiệu

Richard LaPiere, một nhà Tâm lí học xã hội của trường đại học Stanford, muốn nghiên cứu xem thái độ của con người có tương ứng với hành động của họ hay không. Ông đã thách thức giả định rằng "thái độ của một người về một đối tượng (hoặc là một người hay một vật) sẽ ảnh hưởng đến hành vi của người đó đối với đối tượng đó". Nghiên cứu được tiến hành bên ngoài phòng thí nghiệm, khi ông và sinh viên người Trung Quốc của ông cùng với vợ người này đi khắp nước Mỹ bằng xe hơi và ghé thăm 251 khách sạn và nhà hàng. Mục đích của nghiên cứu là để kiểm tra xem liệu thái độ trong lời nói có phải là yếu tố dự báo quan trọng của hành vi hay không dựa trên thái độ phân biệt chủng tộc.

## Phương pháp

Nghiên cứu được tiến hành làm hai giai đoạn riêng biệt.

Trong giai đoạn đầu tiên - "giai đoạn hành vi thực tế", LaPiere và cặp vợ chồng cộng tác viên người Trung Quốc của ông thực hiện một chuyến đi dài khắp nước Mỹ. Cặp vợ chồng được mô tả là "dễ thương, duyên dáng và dễ lấy cảm tình của mọi người".

Trong chuyến đi kéo dài 10.000 dặm này, họ đã được chấp nhận cho ở lại 66 khách sạn, các trại lưu động, nhà nghỉ và chỉ bị từ chối một lần. Họ được phục vụ chu đáo tại 72 trên tổng số 184 nhà hàng và quán cà phê mà họ ghé qua.

Richard đã không thông báo cho cặp vợ chồng về mục đích của chuyến đi là một phần của nghiên cứu, do đó, ông có thể quan sát họ trong một bối cảnh tự nhiên. Ông để cho cặp vợ chồng làm thủ tục đặt phòng và gọi món ăn của mình bằng cách kiếm cớ vắng mặt tại những lúc quan trọng. Hành vi phân biệt đối xử ít khi xảy ra.

Trong giai đoạn thứ hai của cuộc nghiên cứu, được đặt tên là "giai đoạn hành vi tượng trưng", nhà nghiên cứu đã gửi một bảng câu hỏi cho tất cả những nơi họ đến thăm để hỏi về thái độ của họ đối với khách hàng Trung Quốc.

Khảo sát này được tiến hành sau 6 tháng để làm cho chuyến thăm của cặp vợ chồng Trung Quốc không bị ảnh hưởng nhiều. Câu hỏi chính là "Bạn có chấp nhận các khách hàng người Trung Quốc là khách mời trong địa điểm kinh doanh của bạn không". Tỷ lệ hồi đáp là 51%, có nghĩa là 47 nơi ở, 81 nhà hàng và quán cà phê đã trả lời bảng câu hỏi. Ngoài ra, ông cũng gửi những câu hỏi tương tự cho các địa điểm khác và nhận được từ 32 khách sạn và 96 nhà hàng cùng khu vực ở Mỹ, những nơi nhà nghiên cứu và cộng tác viên của mình không viếng thăm.

Sau khoảng ba năm, ông hoàn thành nghiên cứu và làm một so sánh về thái độ xã hội với các hành vi xã hội.

## Kết quả

251 khách sạn và nhà hàng phản hồi rằng sẽ nhận phục vụ khách hàng là người Trung Quốc. Sự từ chối duy nhất họ nhận được xảy ra "tại một khu trại lưu động tồi tàn". Chủ sở hữu của khu trại này sau khi nhìn thấy những người trong xe LaPiere đã nói: "Không, tôi không làm điều ngu xuẩn đó! "Ngoài trải nghiệm đáng tiếc này ra, dịch vụ từ những nơi khác là khá tốt, tuy nhiên, đôi khi thái độ thay đổi do "sự tò mò" về cặp vợ chồng người Trung Quốc. LaPiere giải thích rằng vào năm 1930, ngoại trừ khu vực Pacific Coast, Chicago và New York, hầu hết mọi người ở Mỹ có rất ít hoặc thậm chí chưa từng tiếp xúc với người dân châu Á.

6 tháng sau đó, các nhà nghiên cứu đã nhận được phản hồi từ cả những nơi mà họ ghé qua và không ghé qua. Đáng ngạc nhiên, 90% phản hồi là tiêu cực, có nghĩa là họ sẽ không chấp nhận khách hàng Trung Quốc. Một trong những phản hồi “đồng ý” đến từ một xe cắm trại lưu động nhỏ, nơi nhóm nghiên cứu từng tới và người quản lý vẫn còn nhớ "chuyến viếng thăm tốt đẹp của một người đàn ông Trung Quốc và cô vợ ngọt ngào của ông ấy trong mùa hè năm trước".

## Thảo luận

Giới hạn trong nghiên cứu của LaPiere là việc thiếu hiệu lực của bảng câu hỏi trong việc xác định thái độ thực sự của một người. Ông kết luận rằng "không thể so sánh trực tiếp phản ứng trong bảng câu hỏi với kinh nghiệm thực tế".

Mặc dù ông cho rằng nếu cặp vợ chồng cộng tác viên Trung Quốc biết về những phát hiện trước chuyến đi này, họ sẽ từ chối tham gia. Tuy nhiên, họ đã được hưởng một chuyến đi gần như không có sự phân biệt đối xử và dần thích ứng với các tình huống xã hội mới.

LaPiere đề xuất rằng dữ liệu có thể chỉ hữu ích trong việc xác định thái độ mang tính biểu tượng của con người. Ông kết luận rằng nếu bạn muốn dự đoán hành vi của một người khi đối mặt với một tình huống cụ thể hoặc một người khác, một phản ứng bằng lời nói đến một tình huống mang tính biểu tượng (ví dụ, một bảng câu hỏi về thái độ) là không thực sự đầy đủ.

Ông cho rằng thái độ của xã hội chỉ có thể được xác định bằng cách nghiên cứu hành vi của con người trong các tình huống xã hội thực tế. Nghiên cứu của ông có thể là một ví dụ như lời cảnh báo cho các nhà nghiên cứu khác.

## Phê bình và ứng dụng gần đây

Phương pháp của LaPiere bị chỉ trích vì một câu trả lời có - không đơn giản cho bảng câu hỏi không phải là thước đo giá trị cho thái độ của một người để đại diện cho một nhóm người cụ thể. Một phê bình khác cho rằng chỉ có 50% địa điểm họ đến thăm trả lời câu hỏi là không đủ cơ sở kết luận.

Các nhà phê bình kiến nghị có khả năng là những người đã dành thời gian để trả lời có thái độ định kiến với người châu Á. Cuối cùng, sau sáu tháng, người trả lời thư có lẽ là một người khác chứ không phải là người đã gặp gỡ họ trong chuyến đi trước đó.

Có thể không có mối quan hệ thực sự giữa thái độ và hành vi do 3 nguyên nhân:

1. Con người có nhiều thái độ, nhưng chỉ một vài trong số đó trở thành hành vi dựa tùy thuộc vào các tình huống khác nhau;

2. Một số thái đội chỉ được sử dụng trong tình huống nhất định và không thể bị thay thế bằng một thái độ khác (trong môi trường làm việc, quan hệ bạn bè,...);

3. Người ta cố gắng tránh sự bối rối bằng cách tạo ra một thái độ khác.

Một từ ngữ mới liên quan đến nghiên cứu thái độ hành vi đã thêm vào hệ thống từ vựng tiếng Anh của Mỹ trong 10 năm gần đây: NIMBY (Not In My Back Yard), nghĩa là "không phải trong sân sau nhà tôi". Bối cảnh xuất hiện khái niệm NIMBY là khi một sự kiện, một kế hoạch, hoặc một sự thay đổi về môi trường sống được đưa ra xem xét. Thường thì vấn đề nhận được sự ủng hộ rộng rãi, và rất nhiều người đồng ý rằng dự án sẽ phục vụ lợi ích công cộng.

Tuy nhiên, khi xuất hiện một cam kết có thể ảnh hưởng đến lợi ích cá nhân họ, họ lại dứt khoát phản đối nó. Nói theo cách khác thì, "Đó là một ý tưởng tuyệt vời, nhưng đừng làm ảnh hưởng tới sân sau của nhà tôi!"

Khó so sánh trực tiếp

Dữ liệu chỉ có thể xác định hành vi tượng trưng

Bối cảnh
1930
Ít tiếp xúc với người Châu Á
Ngoại trừ vài khu vực như Chicago, New York...
Lapiere
2 vợ chồng cộng tác viên Trung Quốc
251 khách sạn và nhà hàng
Mẫu thử
Thái độ ảnh hưởng đến hành vi
ục tiêu
Thái độ bằng lời nói là yếu tố dự báo quan trọng của hành vi
Phân biệt đối xử
h động
2 cộng tác viên không được thông báo mục đích chuyến đi
Quan sát bối cảnh tự nhiên
Giai đoạn hành vi thực tế
Ông để họ làm hầu hết thủ tục đặt phòng và gọi món ăn
Gửi một bảng câu hỏi cho nơi họ đến thăm
Giai đoạn hành vi tượng trưng
Hỏi về thái độ của chủ khách sạn và nhà hàng đối với khách hàng Trung Quốc
6 tháng sau
Gửi những câu hỏi tương tự cho các địa điểm khác họ không đến thăm

## 12.2 Thí nghiệm 2: Vụ án Kitty Genovese (1964)

### Giới thiệu

Một vụ giết người khủng khiếp xảy ra vào 13 tháng 3 năm 1964 đã gây sốc cho thành phố New York. Kitty Genovese, một phụ nữ trẻ bị sát hại ngay trước cửa nhà mình. Sau khi đỗ xe cách một vài bước chân từ căn hộ, Kitty bị rượt đuổi và đâm bởi một người đàn ông tên là Winston Moseley.

Sau khi một trong những người hàng xóm chứng kiến vụ việc la lên, kẻ thủ ác rời khỏi hiện trường nhưng khoảng 10 phút sau quay lại để kết liễu nạn nhân của mình.

Báo cáo cho thấy ba mươi tám người hàng xóm của Kitty Genovese đã chứng kiến hành vi tội phạm đó nhưng không ai trong số họ làm bất cứ điều gì để cứu người phụ nữ tội nghiệp kia.

Tại sao những người hàng xóm có thể hành xử một cách thờ ơ và vô nhân đạo như vậy? Hai nhà Tâm lí học xã hội, Darley và Latané, quyết định tìm hiểu lý do đằng sau sự lãnh đạm của những người hàng xóm. Họ đã thực hiện một thí nghiệm giúp họ nhìn thấy một sự kiện diễn ra tương tự như vụ sát hại Kitty.

## Phương pháp

Các nhà nghiên cứu tuyển mộ sinh viên đại học tham gia thí nghiệm và nói với họ rằng họ sẽ được tham gia vào một cuộc thảo luận về các vấn đề cá nhân. Mỗi tình nguyện viên được phép nói chuyện với bất kỳ người tham gia nào, không giới hạn số người được phép nói chuyện, nhưng họ đều ở trong phòng riêng biệt. Những người tham gia được giải thích rằng cuộc thảo luận sẽ diễn ra qua hệ thống liên lạc nội bộ, chứ không phải mặt đối mặt, để tránh sự bối rối bằng cách giữ kín danh tính của từng thành viên. Chủ đề các cuộc đàm thoại sẽ xoay quanh cuộc sống đại học của họ.

Những người tham gia được cho hai phút trong một lượt nói của họ và khi đó, micro tất cả những người tham gia khác sẽ bị tắt tiếng. Trong thực tế, tất cả những lời nói tình nguyện viên nghe thấy đều được ghi âm trước. Số lượng lời nói đối tượng được nghe tương ứng đến các điều kiện hoàn cảnh đối tượng tham gia vào.

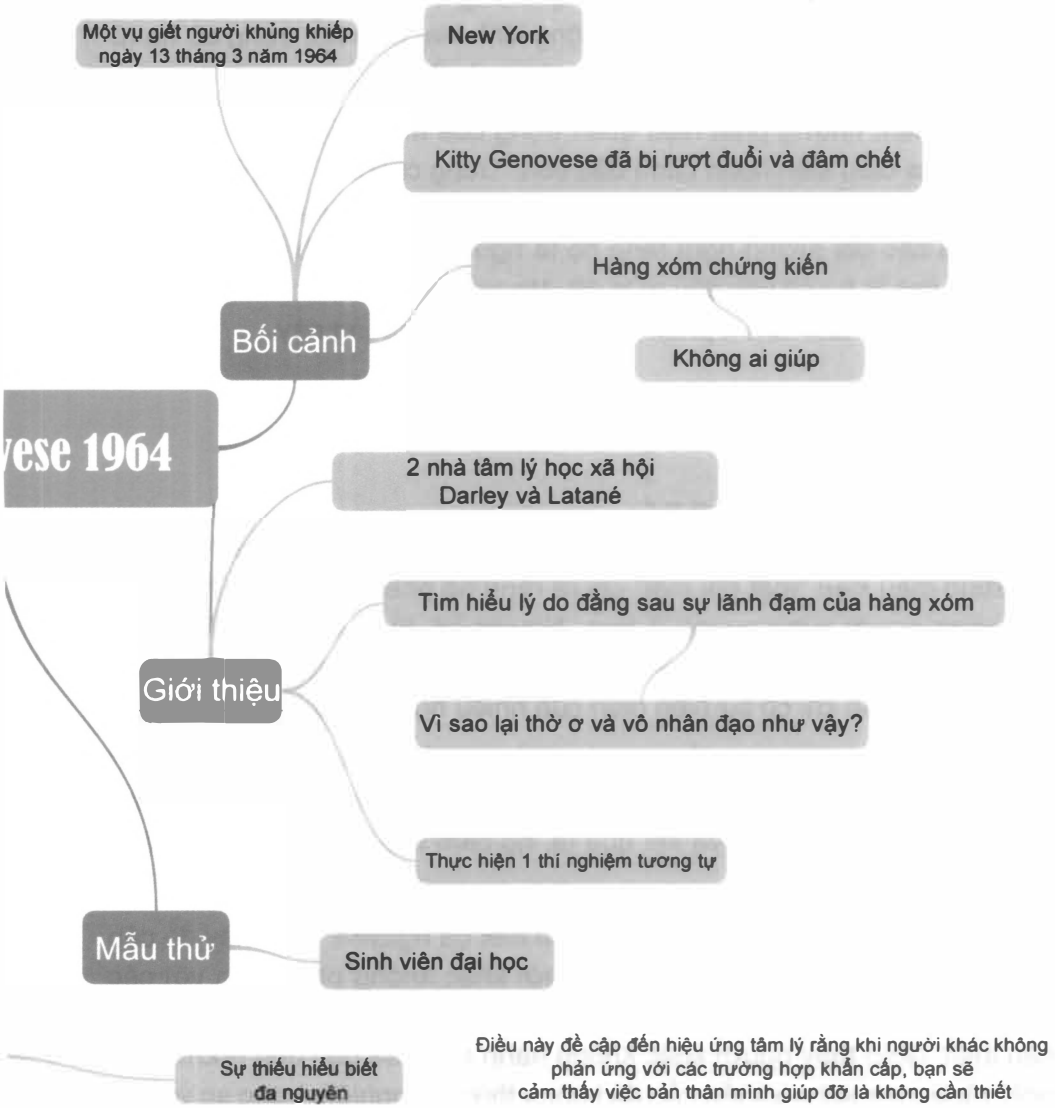
Có năm điều kiện hoàn cảnh: Từ cuộc đối thoại một-đối-một cho tới một nhóm sáu người tham gia vào cuộc nói chuyện. Một trong những lời nói ghi âm từ trước thuộc về một sinh viên bị động kinh có tiền sử lên cơn co giật. Người này trong lượt nói chuyện đầu tiên sẽ thú nhận rằng anh bị bệnh động kinh và mỗi lần lên cơn là dễ bị co giật và nó có thể đe dọa tính mạng của mình.

Trong lượt nói chuyện thứ hai của mình, các cơn động kinh của anh ta sẽ bắt đầu.

"Tôi ... tôi đang thấy khó chịu... Tôi ... tôi nghĩ tôi ... giúp tôi ... tôi ... tôi không thể ... tôi ... không thở được ... Tôi cảm thấy ... tôi sẽ chết nếu ... "

Các đối tượng tham gia thí nghiệm chỉ có thể nghe thấy giọng nói của nạn nhân, nhưng không thể nhìn thấy người này đang lên cơn co giật. Những phản ứng thực tế được các nhà nghiên cứu kiểm tra trong tình huống này là thời gian tình nguyện viên cần để đứng lên, rời khỏi phòng, tìm nhà nghiên cứu và yêu cầu giúp đỡ nạn nhân.

Nói với họ rằng họ sẽ thảo luận về các vấn đề cá nhân
Nói về đời sinh viên
Phòng riêng biệt
Hệ thống liên lạc nội bộ
2 phút để nói chuyện
Được ghi âm trước
Phương pháp
Thu âm trước lời kể của một sinh viên bị động kinh đã có tiền sử lên cơn co giật
Các sinh viên chỉ nghe thấy giọng nói của nạn nhân
Kitty
Kiểm tra phản ứng thực tế, thời gian các sinh viên tìm nhà nghiên cứu và yêu cầu giúp đỡ nạn nhân
1/3 đã cố gắng tìm kiếm sự giúp đỡ
Kết quả
Trong cuộc trò chuyện một đối một, 85% các đối tượng thực sự sẽ yêu cầu giúp đỡ
Khuếch tán trách nhiệm
Kết luận
Xảy ra khi một người nghĩ rằng người khác sẽ can thiệp và kết quả là, họ cảm thấy không cần có trách nhiệm giúp đỡ
Hiệu ứng "người ngoài cuộc t


Một vụ giết người khủng khiếp ngày 13 tháng 3 năm 1964
New York
Kitty Genovese đã bị rượt đuổi và đâm chết
Hàng xóm chứng kiến
Không ai giúp
Bối cảnh
vese 1964
2 nhà tâm lý học xã hội Darley và Latané
Tìm hiểu lý do đằng sau sự lãnh đạm của hàng xóm
Vì sao lại thờ ơ và vô nhân đạo như vậy?
Giới thiệu
Thực hiện 1 thí nghiệm tương tự
Mẫu thử
Sinh viên đại học
Sự thiếu hiểu biết đa nguyên
Điều này đề cập đến hiệu ứng tâm lý rằng khi người khác không phản ứng với các trường hợp khẩn cấp, bạn sẽ cảm thấy việc bản thân mình giúp đỡ là không cần thiết

## Kết quả

Chỉ có một phần ba tình nguyện viên đã cố gắng tìm kiếm sự giúp đỡ. Điều này có nghĩa rằng hầu hết họ không bận tâm tìm kiếm các nhà nghiên cứu để giúp người đang bị động kinh kia. Hầu hết trong số họ rõ ràng có lo lắng, nhưng không có phản ứng gì cả.

Tuy nhiên, những phát hiện quan trọng của thí nghiệm này thuộc về kết quả của điều kiện hoàn cảnh đầu tiên. Trong cuộc trò chuyện một đối một, 85% các đối tượng thực sự sẽ yêu cầu giúp đỡ. Điều này có nghĩa rằng nếu các đối tượng nghĩ rằng họ là người duy nhất biết về sự việc, xác suất cao là họ sẽ yêu cầu giúp đỡ. Ngược lại, các nhóm với số lượng người tham gia lớn hơn ít phản ứng hơn với tình huống này.

## Thảo luận

Tỷ lệ phần trăm đáng kể tình nguyện viên tham gia yêu cầu sự giúp đỡ trong điều kiện "mặt đối mặt" chỉ ra rằng họ phản ứng nhiều hơn nếu số lượng người xung quanh ít hơn. Ngược lại, tỷ lệ thấp hơn của các tình nguyện viên trong điều kiện khác chỉ ra rằng họ ít giúp đỡ trong tình huống khẩn cấp khi có sự hiện diện của nhiều người khác.

Hai lý do được đưa ra để giải thích hiệu ứng "người ngoài cuộc thờ ơ" đó là sự khuếch tán trách nhiệm. Điều này xảy ra khi một người nghĩ rằng người khác sẽ can thiệp và kết quả là, họ cảm thấy không cần có trách nhiệm về sự việc đó.

Lời giải thích thứ hai là sự thiếu hiểu biết đa nguyên. Điều này đề cập đến một hiệu ứng Tâm lí rằng khi người khác không phản ứng với các trường hợp khẩn cấp, bạn sẽ tự thấy việc bản thân ra tay giúp đỡ là không cần thiết. Nhìn thấy người khác không hành động sẽ dẫn đến những suy nghĩ rằng trường hợp khẩn cấp đó không thực sự nghiêm trọng so với khi chỉ có một mình vào lúc đó.

## 12.3 Thí nghiệm 3: Nhà tù Stanford (1971)

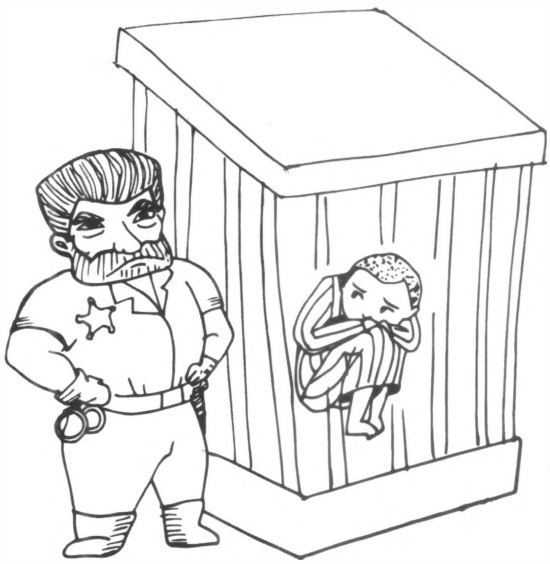
**Giới thiệu**

Ngày 17 tháng 8 năm 1971, một nhóm các nhà nghiên cứu dẫn đầu bởi giáo sư Tâm lí học Philip Zimbardo tiến hành một thí nghiệm ở tầng hầm của khoa Tâm lí học tại Đại học Stanford.

Mục đích chính của thí nghiệm là để tìm hiểu xem sự tàn bạo trong nhiều báo cáo về các cai ngục ở nhà tù Mỹ là do tính cách vốn có của họ hay là do tác động của môi trường nhà tù, và liệu những người tham gia thí nghiệm có làm theo các chuẩn mực được thiết lập cho vai của họ không.

Những người tham gia đóng đạt tới mức vượt ngoài mong đợi của Zimbardo, các cai ngục dần dần trở nên độc đoán hơn và bắt đầu có các hành vi ngược đãi tâm lý đối với tù nhân, còn các tù nhân thì thụ động chấp nhận sự lạm dụng, và theo yêu cầu của cai ngục, sẵn sàng sách nhiễu các tù nhân chống đối.

Thí nghiệm này là một trong những chủ đề gây tranh cãi nổi tiếng nhất trong lịch sử Tâm lí học.



## Phương pháp

24 sinh viên nam (chọn từ 75 tình nguyện viên) đã được lựa chọn và được trả USD15 mỗi ngày để tham gia vào thí nghiệm. Họ được coi là những người có tâm lí ổn định và khỏe mạnh nhất. Những người tham gia chủ yếu là tầng lớp trung lưu, loại trừ những người có nguồn gốc tội phạm, khiếm khuyết tâm lí, hoặc có các vấn đề về bệnh thể chất.

Những người tham gia sau đó được phân ngẫu nhiên thành vai "tù nhân" hay "cai ngục". Người đóng vai cai ngục được cho một bộ đồng phục kaki, cùng với còi, còng tay, và đeo kính đen, để giảm sự giao tiếp bằng mắt với các tù nhân; những người được giao đóng vai tù nhân đã bị bắt giữ từ nhà mà không có bất kỳ cảnh báo nào từ sở cảnh sát Palo Alto.

Sau đó, họ đã trải qua những thủ tục như một tội phạm thực sự: lấy dấu tay, chụp ảnh và lấy thông tin; bị bịt mắt và vận chuyển đến tầng hầm của khoa Tâm lí học Stanford, nơi đã được chuyển đổi thành một nhà tù thực sự.

Vào đến nơi, họ bị lột sạch quần áo, gột rửa, bị tịch thu tất cả tài sản cá nhân, sau đó được đưa cho bộ quần áo tù và một cái giường; với một cái còng chân.

Zimbardo quan sát hành vi của các tù nhân và cai ngục (như một nhà nghiên cứu), và cũng đã tham gia như một tổng cai ngục.

Các cai ngục được chia theo nhóm 3 người (mỗi nhóm phụ trách một ca 8 giờ), và các tù nhân bị nhốt 3 người một phòng. Cũng có một phòng biệt giam giành cho tù nhân “không biết hành xử”.

Các mô phỏng môi trường ngục tù được thực hiện thực nhất có thể.

## Kết quả

Cả cai ngục và tù nhân đều bắt đầu quen với vai trò mới của mình, trong đó các cai ngục quen vai trò một cách nhanh chóng và dễ dàng. Một số cai ngục bắt đầu quấy rối các tù nhân. Họ cư xử tàn bạo và ác độc, và dường như thích thú với chúng. Các cai ngục khác bắt đầu tham gia, và các tù nhân khác cũng bị dày vò. Các tù nhân bị mắng nhiếc, lăng mạ và bị giao những việc vặt, vô nghĩa, nhàm chán và bị tước mất nhân quyền.

Các tù nhân cũng dần thích nghi với vai trò của họ. Họ bắt đầu tuân theo các quy tắc nhà tù rất nghiêm túc, như thể chúng đem lại lợi ích cho họ và việc vi phạm chúng sẽ là một thảm họa. Một số thậm chí đã bắt đầu đứng về phía cai ngục chống lại các tù nhân không tuân theo quy tắc.

Trong vài ngày tiếp theo các mối quan hệ giữa cai ngục và tù nhân đã thay đổi, với mỗi thay đổi này dẫn đến một thay đổi khác. Như việc tù nhân trở nên phụ thuộc nhiều hơn, cai ngục chế nhạo họ nhiều hơn. Cai ngục tỏ ra khinh thường tù nhân và để họ biết điều đó. Cai ngục càng tỏ ra khinh thường, tù nhân càng phục tùng họ hơn. Càng ngày, cai ngục càng trở nên hung hăng và dữ dội hơn. Đòi hỏi về sự vâng phục của tù nhân trở nên cao hơn. Tù nhân lệ thuộc vào cai ngục về mọi thứ để cố gắng tìm mọi cách làm hài lòng cai ngục, chẳng hạn như nói xấu tù nhân khác.

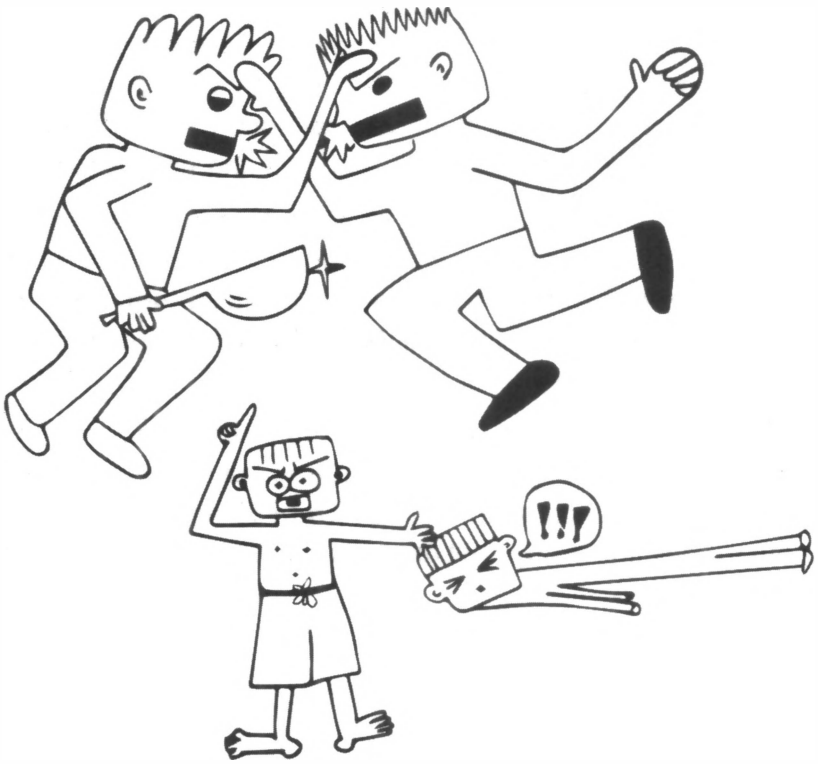
Một tù nhân đã được thả ra sau 36 tiếng đồng hồ vì không kiểm soát được hành vi, bắt đầu la hét, khóc và giận dữ. Suy nghĩ của anh trở nên vô tổ chức và anh ta bước vào giai đoạn đầu của sự trầm cảm. Trong vài ngày tiếp theo, ba người khác cũng đã rời đi sau khi có dấu hiệu rối loạn cảm xúc mà có khả năng để lại hậu quả lâu dài.

Sau 6 ngày, thí nghiệm bị chấm dứt do sự phản đối của một nữ nghiên cứu sinh sau khi cô phỏng vấn các đối tượng, cả hai phe, và thấy các tù nhân bị lạm dụng bởi cai ngục. Trong số hơn 50 người chứng kiến cuộc thí nghiệm, cô là người duy nhất từng đặt câu hỏi về tính đạo đức của nó.

## Thảo luận

Mọi người sẽ dễ dàng thích ứng với vai trò xã hội mà họ được giao, đặc biệt là nếu các vai trò được rập khuôn mạnh như vai trò người cai ngục. Môi trường "nhà tù" là một yếu tố quan trọng trong việc tạo ra hành vi tàn bạo của cai ngục (không ai trong số những người tham gia với vai trò là cai ngục cho thấy khuynh hướng tàn bạo trước khi nghiên cứu). Vì vậy, các kết quả tìm được củng cố lý thuyết rằng yếu tố ngoại cảnh là lời giải thích cho hành vi nhiều hơn là yếu tố nội tại.

Zimbardo cho rằng đó là những tình huống mà trong đó mọi người phải là chính họ, tự quyết định phần lớn hành vi của mình. Ông cho rằng xu hướng này gây ra áp lực ngoại cảnh, bao gồm việc áp lực phải thích ứng theo, chịu trách nhiệm cho nhiều hành vi xấu xa. Ông nhận ra rằng một số người dường như có thể chống lại áp lực ngoại cảnh hay thích ứng được theo một cách mạnh mẽ, nhưng hầu hết chúng ta thì không thể.



## Phê bình và ứng dụng gần đây

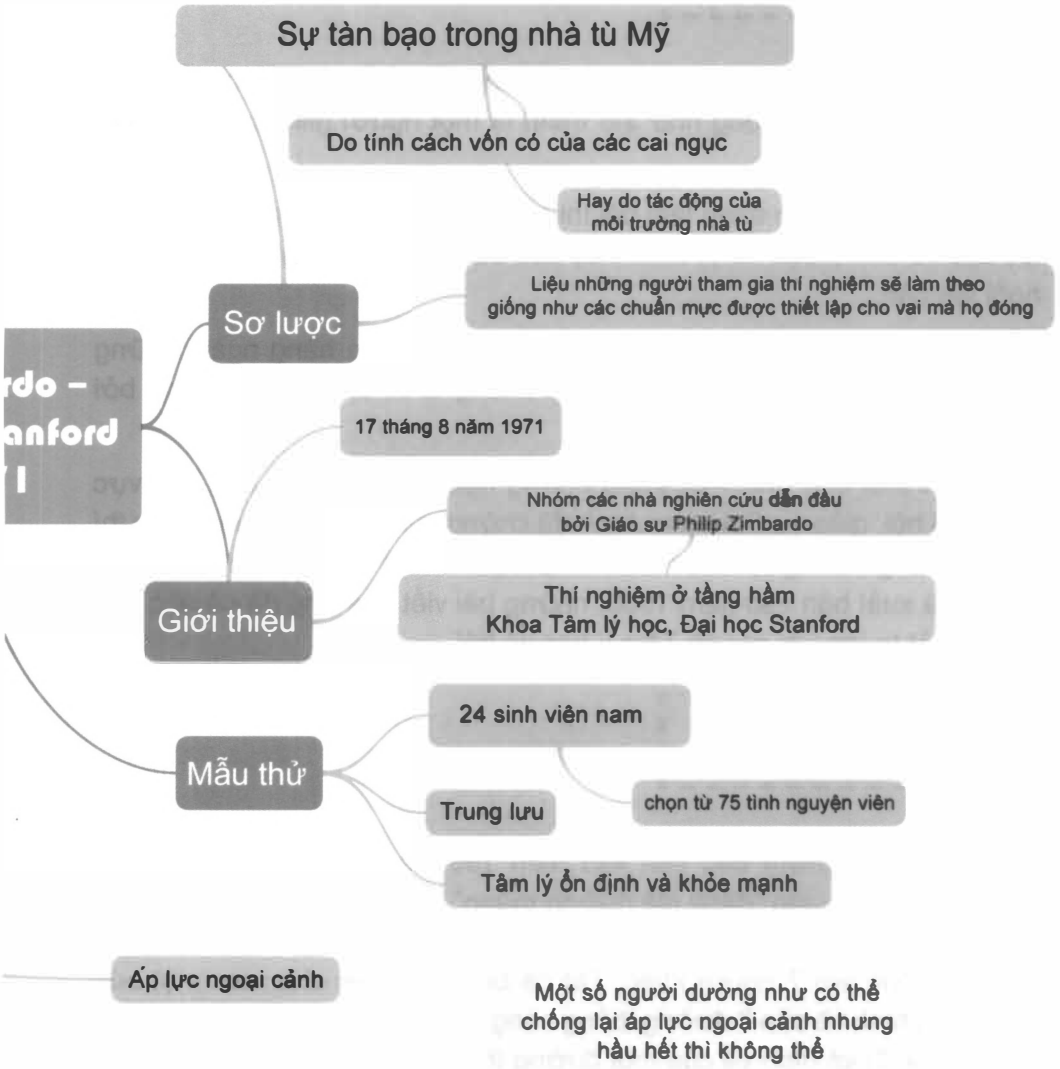
Nếu giả thuyết của Zimbardo là đúng, thì xu hướng tuân theo những quy chuẩn và những yêu cầu của vai trò được giao trong cuộc sống đôi khi có thể khiến người tốt thực hiện những hành động độc ác. Tuy nhiên, một số nghiên cứu gần đây lại đưa ra những kết luận khác nhau. Một thí nghiệm nhà tù tương tự đã được tiến hành bởi hai nhà tâm lí xã hội Haslam và Reicher (2006). Những người tham gia một lần nữa được chọn ngẫu nhiên vào vai cai ngục hoặc tù nhân. Cai ngục được đưa những phương tiện để thực thi quyền hành của họ lên các tù nhân.

Có một điểm khác biệt lần này: cai ngục có thể bổ nhiệm tù nhân trở thành một người cai ngục, và một trường hợp như vậy đã xảy ra. Không có sự thay đổi nào 3 ngày sau đó. Những khác biệt này hóa ra lại có ảnh hưởng đáng kể đến kết quả. Cả cai ngục và tù nhân đã không thụ động chấp nhận vai trò của họ. Cai ngục thực ra đã từ chối quyền lực áp dụng lên các tù nhân trong khi tù nhân thì liên kết với nhau để có được sự bình đẳng quyền lực.

Họ đã thành công trong một thời gian, và nhà tù thiết lập một cấu trúc dân chủ trong đó cai ngục và tù nhân có quyền hạn tương đối bằng nhau. Tuy nhiên, khi cấu trúc mới này dường như thất bại, cả hai nhóm dần chấp nhận một thể chế quyền hành cứng nhắc trong đó tù nhân đầu hàng vô điều kiện và không hề phản kháng với sự bất bình đẳng của họ.

Những phát hiện này dẫn đến một kết luận quan trọng: chuẩn mực xã hội và cấu trúc xã hội tự nó phát sinh không nhất thiết tạo ra sự bất bình đẳng. Ngược lại, việc cá nhân chấp nhận sự bất bình đẳng phụ thuộc vào mức độ họ tự xác định cho vai trò của mình. Nếu cảm thấy vai trò của mình không được đề cao, họ có thể chống lại và tìm kiếm sự thay đổi xã hội chứ không chỉ đơn thuần là chấp nhận số phận hẩm hiu.

Được trả USD15 mỗi ngày
Phương pháp
Được phân ngẫu nhiên để đóng vai trò của "tù nhân" hay "cai ngục"
Người đóng vai tù nhân bị bắt giữ từ nhà không có cảnh báo từ sở cảnh sát Palo Alto
Cai ngục được cho một bộ đồng phục kaki, cùng với còi, còng tay, và đeo kính đen
Nhốt 3 người một phòng
Chia theo nhóm 3 người (mỗi nhóm làm một ca 8 giờ)
Trải qua thủ tục dành cho tội phạm thực
Họ bị lấy dấu tay, chụp ảnh và lấy thông tin, bị bịt mắt và vận chuyển đến tầng hầm, bị lột sạch quần áo, tịch thu tài sản cá nhân
Mô phỏng môi trường ngục tù "càng thực" càng tốt
Trở nên hung hăng và dữ dội hơn
Cai ngục cư xử một cách tàn bạo và ác độc, và dường như thích thú với chúng
Tù nhân bắt đầu tuân theo các quy tắc nhà tù rất nghiêm túc
Kết quả
Không kiểm soát được hành vi, có dấu hiệu rối loạn
Sau 6 ngày, thí nghiệm chấm dứt
Kết luận
Mọi người sẽ dễ dàng thích ứng các vai trò xã hội mà họ được giao
Sự tuân theo
Đặc biệt là nếu các vai trò được rập khuôn mạnh như "cai ngục"


Sự tàn bạo trong nhà tù Mỹ
Do tính cách vốn có của các cai ngục
Hay do tác động của môi trường nhà tù
Sơ lược
Liệu những người tham gia thí nghiệm sẽ làm theo giống như các chuẩn mực được thiết lập cho vai mà họ đóng
17 tháng 8 năm 1971
Nhóm các nhà nghiên cứu dẫn đầu bởi Giáo sư Philip Zimbardo
Giới thiệu
Thí nghiệm ở tầng hầm Khoa Tâm lý học, Đại học Stanford
24 sinh viên nam
Mẫu thử
chọn từ 75 tình nguyện viên
Trung lưu
Tâm lý ổn định và khỏe mạnh
Áp lực ngoại cảnh
Một số người dường như có thể chống lại áp lực ngoại cảnh nhưng hầu hết thì không thể

## 12.4 Thí nghiệm 4: "Nghe theo số đông" - Asch

### Giới thiệu

Một cậu nhóc có hoàn cảnh gia đình nghèo khó, không có điều kiện đôi khi có thể hành động như thể mình là một người giàu có trước mặt bạn bè của mình.

Một cậu học sinh đang làm bài thi có thể thay đổi câu trả lời của mình khi cậu vô tình (hoặc cố ý) nhìn thấy câu trả lời khác của những học sinh ngồi lân cận.

Bạn có thể thấy rằng trong khá nhiều tình huống hàng ngày, những hành động, niềm tin hay nhận xét của chúng ta có thể bị ảnh hưởng bởi những người xung quanh.

Được biết đến như một trong những người tiên phong của lĩnh vực tâm lí xã hội, giáo sư Solomon Asch đã chứng minh qua một chuỗi các thí nghiệm rằng con người thực chất rất dễ bị ảnh hưởng bởi đám đông, đúc kết lại và xuất bản vào năm 1955, những bài viết của ông đã có sức ảnh hưởng rất to lớn với ngành Tâm lí học xã hội.

### Phương pháp

Trong thí nghiệm đầu tiên vào năm 1951, Asch tuyển 50 học sinh nam cho một bài tập "đánh giá đường thẳng" (nhưng thực chất là một thí nghiệm tâm lí). Trong mỗi thí nghiệm, một nam học sinh sẽ được đưa vào chung phòng với 7 người khác. Tất cả bọn họ được cho xem một bức hình gồm hình vẽ của 3 đường thẳng song song với độ dài khác nhau (gọi là A, B, và C) và hình vẽ của một đường thẳng tách biệt khác (D).

Nhiệm vụ của mỗi người là đánh giá xem trong ba đường A,B và C, đường thẳng nào có chiều dài bằng đường thẳng tách biệt D và nói to ra đáp án của mình. Điều thú vị ở đây là trong căn phòng chỉ có đúng 1 người là vật thí nghiệm, tất cả 7 người còn lại đều là cộng tác viên của nhà nghiên cứu.

Trước mỗi thí nghiệm, họ đã thống nhất với nhau xem sẽ chọn đáp án nào.

Người thí sinh tội nghiệp sẽ luôn luôn là người trả lời cuối cùng và cũng không hề hay biết gì về sự sắp đặt này. Các bạn hãy nhớ rằng, trong tất cả các bài đánh giá này, câu trả lời đúng luôn luôn rất dễ nhận ra.

### Kết quả

Trong 12/18 lần thí nghiệm, cả 7 cộng tác viên đều cùng chọn chung một đáp án sai và chỉ cùng đưa ra đáp án đúng trong 6/18 lần.

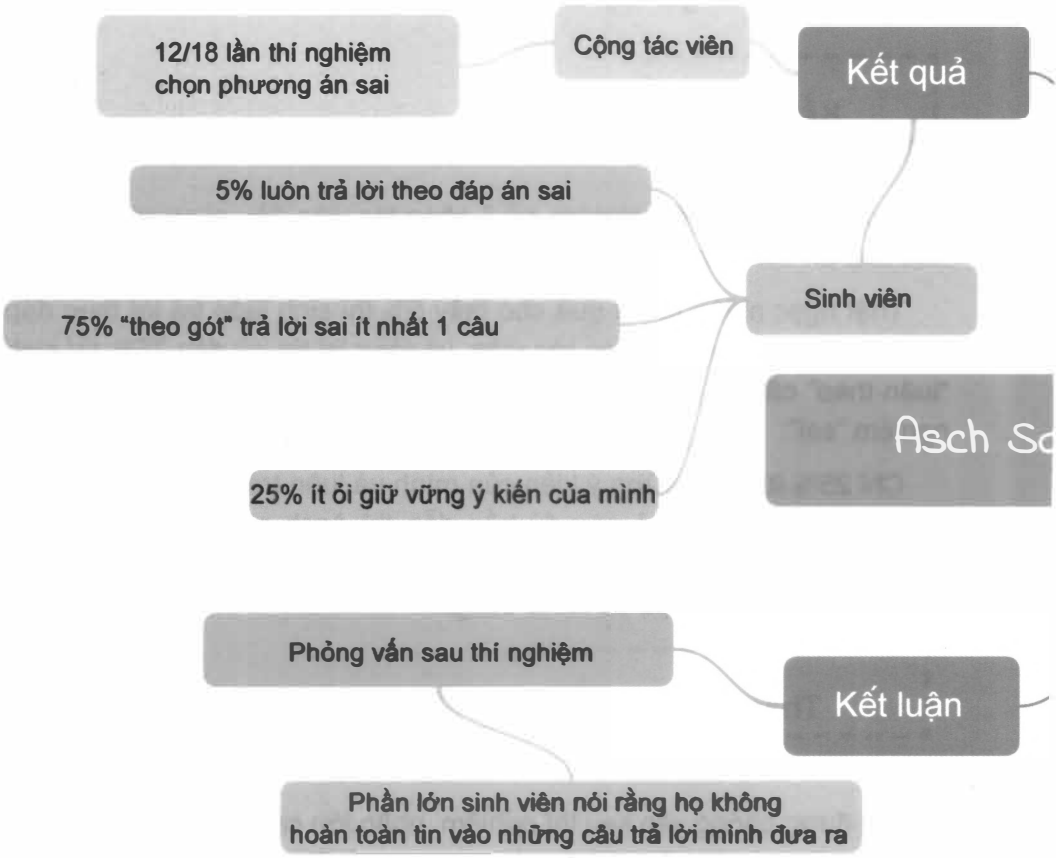
Thật ngạc nhiên là kết quả cho thấy 5% thí sinh luôn trả lời theo đáp án sai rõ ràng của các cộng tác viên, và tổng lại thì có đến 75% thí sinh "tuân theo" câu trả lời của các cộng tác viên ít nhất một lần trong 12 thí nghiệm "sai".

Chỉ 25% ít ỏi giữ vững ý kiến của mình và luôn trả lời đúng. Nếu bạn chưa cảm thấy kết quả này đủ hấp dẫn thì Asch cũng đã tạo một thí nghiệm khác mà trong phòng không có một cộng tác viên nào ngoài thí sinh, và khi đó 99% câu trả lời là đúng!

### Thảo luận

Khi được phỏng vấn sau thí nghiệm, phần lớn các thí sinh nói rằng họ không hoàn toàn tin vào những câu trả lời mình đưa ra, nhưng vì nỗi sợ bị cho là thành phần cá biệt, lạc lõng nên họ đành nghe theo câu trả lời sai (mặc dù có vài người thực sự tin vào câu trả lời sai của mình).

Thí nghiệm này cho thấy một quan điểm khá rõ ràng là con người rất sẵn sàng nghe theo số đông chỉ để hoà hợp hoặc vì họ tin rằng một nhóm người thì sẽ biết nhiều hơn mình.


12/18 lần thí nghiệm chọn phương án sai
Cộng tác viên
Kết quả
5% luôn trả lời theo đáp án sai
75% "theo gót" trả lời sai ít nhất 1 câu
Sinh viên
Asch Sc
25% ít ỏi giữ vững ý kiến của mình
Phỏng vấn sau thí nghiệm
Kết luận
Phần lớn sinh viên nói rằng họ không hoàn toàn tin vào những câu trả lời mình đưa ra
Sợ bị cho là thành phần "cá biệt" nên đành nghe theo câu trả lời sai
Con người sẵn sàng nghe theo số đông để hoà hợp hoặc tin rằng một nhóm thì sẽ biết nhiều hơn mình

Giáo sư Solomon Asch
Giới thiệu
Chứng minh rằng con người thực chất rất dễ bị ảnh hưởng bởi đám đông
Nghiên cứu được đúc kết lại và xuất bản vào năm 1955
Được gọi là "Asch Paradigm"
Mẫu thử
50 sinh viên nam
n (1951)
Bài tập "đánh giá đường thẳng"
Một nam sinh được đưa vào chung một phòng với 7 người khác
Phương pháp
7 cộng tác viên
Được cho xem hình 3 đường thẳng song song có độ dài khác nhau (A, B, và C) và một đường thẳng tách biệt khác (D)
Đánh giá xem trong ba đường A,B và C, đường thẳng nào có chiều dài bằng đường thẳng tách biệt D
Người thí sinh tội nghiệp sẽ luôn là người trả lời cuối cùng

## 12.5 Thí nghiệm 5: "Sự tuân thủ" - Milgram

### Giới thiệu

Vào năm 1961, Stanley Milgram – một nhà tâm lí học nổi tiếng của trường đại học Yale tại Mĩ tiến hành một thí nghiệm tìm hiểu về sự tuân thủ. Trước đó một thời gian ngắn, một nhân vật tầm cỡ của Phát Xít ở Đức vừa phải hầu toà do những liên hệ của hắn với sự kiện diệt chủng của hơn 6 triệu người dân Do Thái và hơn 5 triệu người khác.

Điều đó khiến Milgram thắc mắc rằng có thật là hàng triệu thành viên của Phát Xít Đức lại nhẫn tâm đến vậy hay không? Hay là phần lớn bọn họ đều chỉ tuân theo mệnh lệnh của những kẻ cầm đầu một các mù quáng?

Milgram muốn kiểm tra xem rằng, con người có thể trở nên "xấu xa" tới mức nào chỉ vì họ đơn giản cảm thấy "phải" tuân theo mệnh lệnh của cấp trên.

### Phương pháp

Trong thí nghiệm của mình, Milgram tuyển 40 nam tình nguyện viên tuổi từ 20 đến 50 và giả vờ rằng họ sẽ tham gia một thí nghiệm về "học hỏi và trừng phạt". Tất cả các tình nguyện viên đều là những người có vẻ rất bình thường, trang trải nhiều ngành nghề, giai cấp và họ được trả USD4.5 một giờ khi tham gia thí nghiệm.

Lúc bắt đầu thí nghiệm, người tham gia sẽ được giới thiệu với một người khác (nhưng thực ra người này là cộng tác viên của nhà nghiên cứu), và hai người sẽ bốc thăm xem ai đóng vai "thầy giáo", ai đóng vai "học sinh". Tất nhiên, cuộc bốc thăm này được sắp đặt sao cho người tham gia luôn là "thầy giáo". Bên cạnh đó, một diễn viên được thuê mặc một chiếc áo màu ghi chuyên dùng cho phòng thí nghiệm để đóng giả làm người chỉ đạo thí nghiệm.

Học sinh bị trói vào ghế với nhiều điện cực gắn vào người và họ sẽ học một loạt các cặp từ. Và ở một căn phòng tách biệt, nhiệm vụ của thầy giáo là phải trừng phạt học sinh bằng một dụng cụ sốc điện từ xa mỗi khi học sinh trả lời sai.

Thầy giáo được hướng dẫn phải tăng điện áp lên một nấc với mỗi câu trả lời sai. Có 30 thang sốc điện từ 15 vôn (sốc nhẹ) đến 450 vôn (nguy hiểm). Mỗi khi thầy giáo nói rằng họ muốn dừng thí nghiệm bởi vì lo sợ cho học sinh, người chỉ đạo thí nghiệm giả sẽ chỉ trả lời bằng cách ra những hướng dẫn, chỉ thị và mệnh lệnh bắt người thầy giáo tiếp tục.

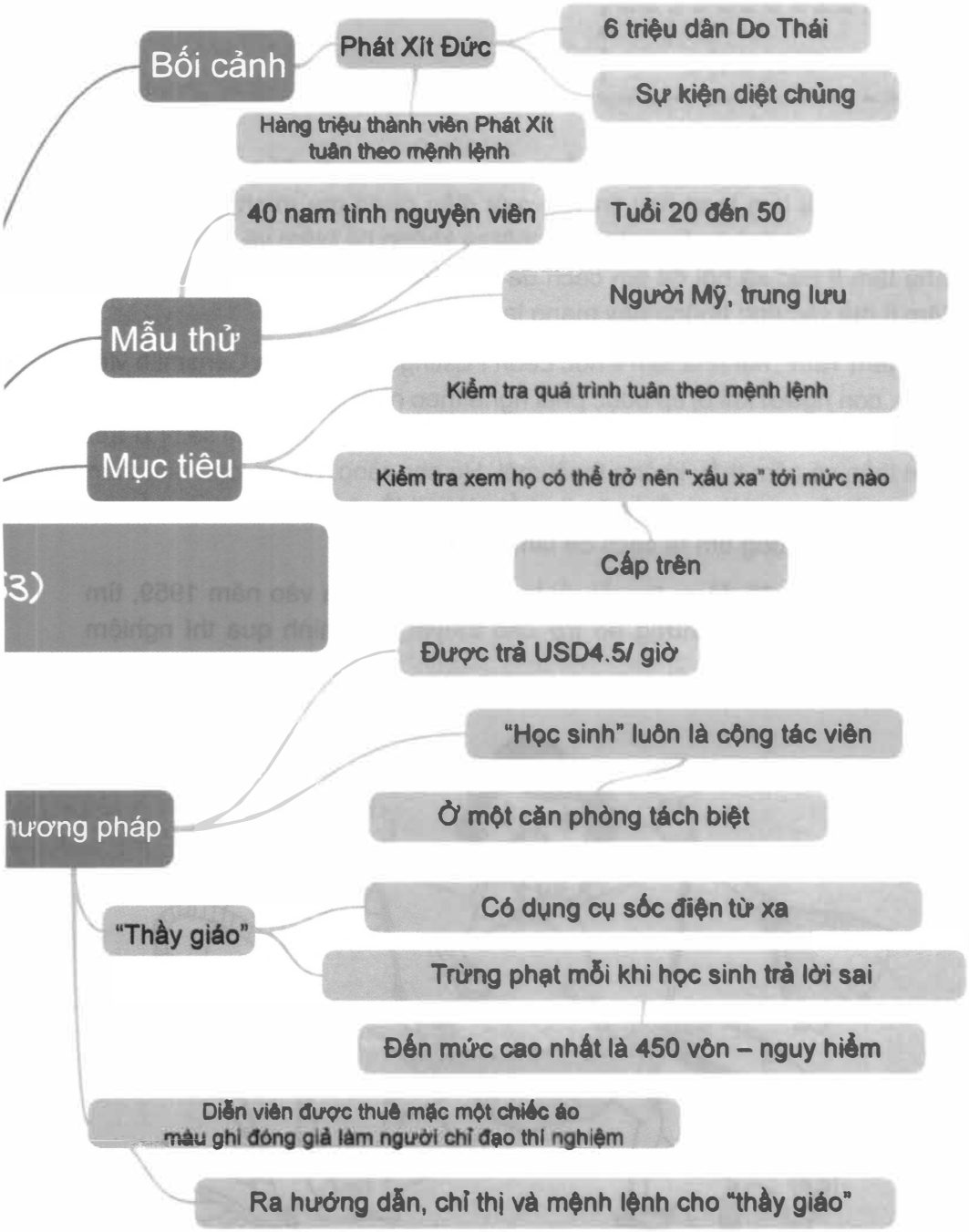
### Kết quả

Kết quả cho thấy là hai phần ba thí sinh sẵn sàng tuân theo chỉ thị của người chỉ đạo thí nghiệm giả và tiếp tục sốc điện học sinh cho đến mức cao nhất là 450 vôn – nguy hiểm.

Hơn nữa, 100% người tham gia sẽ sốc điện tới mức ít nhất là 300 vôn trước khi nhất quyết từ bỏ. Trong suốt quá trình của thí nghiệm, những người này còn có thể nghe thấy những tiếng kêu la, rên rỉ đau đớn (giả) của học sinh tăng dần và họ còn được cảnh báo rằng học sinh có bệnh về tim mạch.

Bất chấp tất cả điều này, phần lớn mọi người tham gia vẫn sẽ tuân lệnh đến cùng. Milgram đã cho thấy rằng ngay cả những người tưởng chừng rất bình thường đều có khả năng thực hiện những hành động "xấu xa" đơn giản chỉ vì họ tin mình phải tuân theo mệnh lệnh của một người cấp trên.

2/3 tiếp tục đến 450 vôn
100% tiếp tục đến 300 vôn
Kết quả
"Thầy giáo" trong trạng thái căng thẳng cao
Nghe thấy tiếng kêu la, rên rỉ (giả)
Đổ mồ hôi, cười nhạt, run,...
Milgram
Mọi người sẽ tuân lệnh cấp trên đến cùng
Người bình thường đều có khả năng thực hiện những hành động "xấu xa"
Kết luận
Mỗi người tuân theo mệnh lệnh chừng mực khác nhau
Chỉ trích
Trạng thái tâm lí căng thẳng tình nguyện viên phải trải qua


Bối cảnh
Phát Xít Đức
6 triệu dân Do Thái
Sự kiện diệt chủng
Hàng triệu thành viên Phát Xít tuân theo mệnh lệnh
Mẫu thử
40 nam tình nguyện viên
Tuổi 20 đến 50
Người Mỹ, trung lưu
Mục tiêu
Kiểm tra quá trình tuân theo mệnh lệnh
Kiểm tra xem họ có thể trở nên "xấu xa" tới mức nào
Cấp trên
Được trả USD4.5/ giờ
"Học sinh" luôn là cộng tác viên
Ở một căn phòng tách biệt
"Thầy giáo"
Có dụng cụ sốc điện từ xa
Trừng phạt mỗi khi học sinh trả lời sai
Đến mức cao nhất là 450 vôn – nguy hiểm
Diễn viên được thuê mặc một chiếc áo màu ghi đóng giả làm người chỉ đạo thí nghiệm
Ra hướng dẫn, chỉ thị và mệnh lệnh cho "thầy giáo"

## 12.6 Thí nghiệm 6: Rối loạn nhận thức

### Giới thiệu

Bạn hãy thử điểm lại cuộc sống mình và nghĩ xem, đã có khi nào bạn bị buộc phải làm theo hay tin vào một điều gì đó mà mình không thích chưa? Những tình huống như vậy thật ra không hề hiếm và vì vậy, nhiều nhà tâm lí học xã hội đã tìm cách để hiểu biết nhiều hơn về ảnh hưởng tâm lí mà các tình huống này mang lại.

Năm 1957, hai nhà tâm lí học Leon Festinger và James Carlsmith viết rằng, con người khi bị ép buộc phải nghe theo những lí tưởng đối lập, hay làm theo những hành động trái với giá trị đạo đức của mình thì sẽ bị xì-trét tâm thần và cảm thấy không thoải mái. Họ cho rằng, sự rối loạn tâm thần này phải được giải quyết hoặc ít nhất giảm thiểu bằng mọi cách, và con người sẽ tự động tìm ra cách để làm điều đó.

Vì vậy, họ đã đề ra thuyết rối loạn nhận thức và vào năm 1959, tìm được những bằng chứng hỗ trợ cho thuyết của mình qua thí nghiệm tâm lí.

## Phương pháp

Trong thí nghiệm này, 71 nam sinh viên của trường đại học Stanford đã được tuyển để tham gia. Từng người một được yêu cầu thực hiện một số công việc vô cùng nhàm chán như lật một khối gỗ nhỏ hình vuông theo chiều kim đồng hồ trong suốt 30 phút rồi làm ngược lại.

Các thành viên của nhóm A sẽ hoàn thành công việc và được phỏng vấn về mức độ hấp dẫn của công việc vừa rồi. Các thành viên của nhóm B thì sẽ được chia ra làm hai, thành viên trong nhóm đầu sẽ được trả USD1 để nói dối với người tham gia sau họ rằng công việc vừa rồi rất lí thú và nhóm còn lại thì được trả USD20 để nói dối.

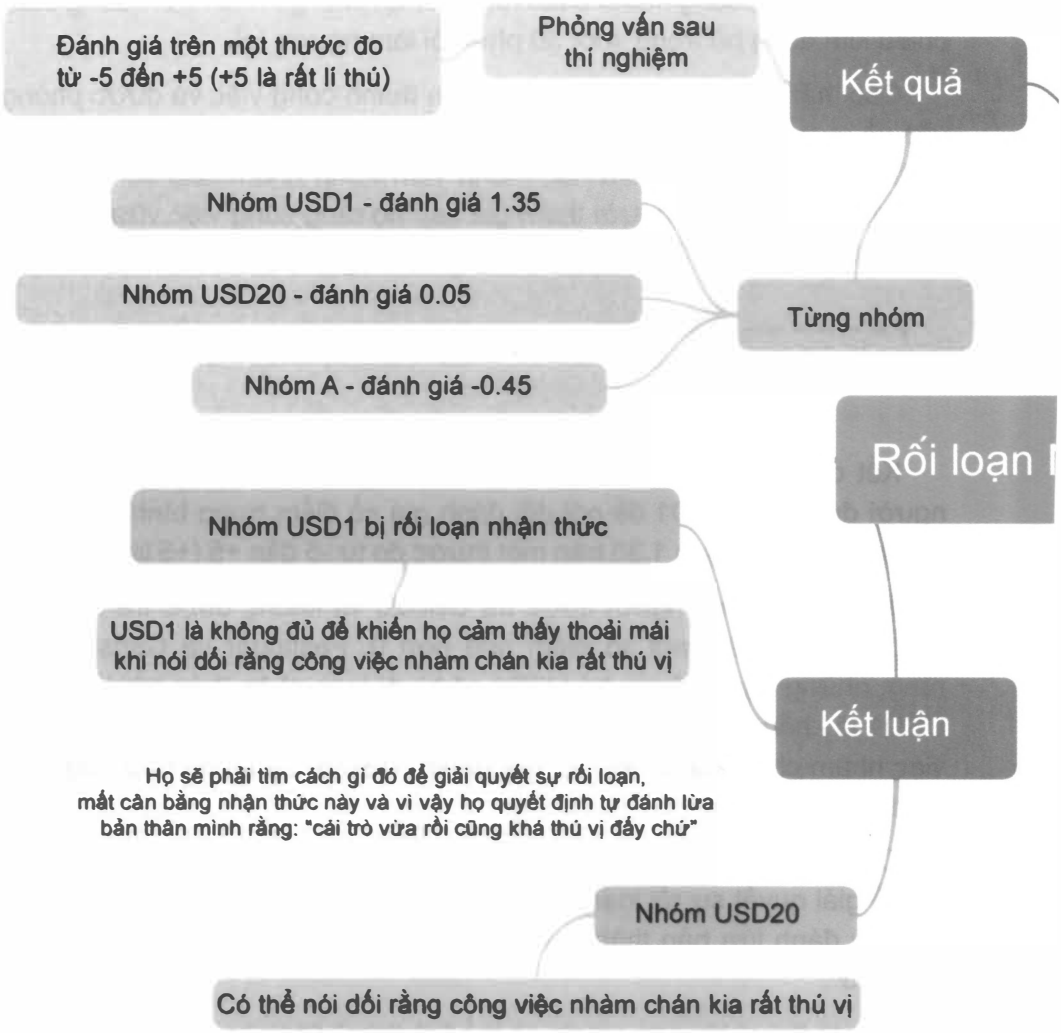
## Kết quả

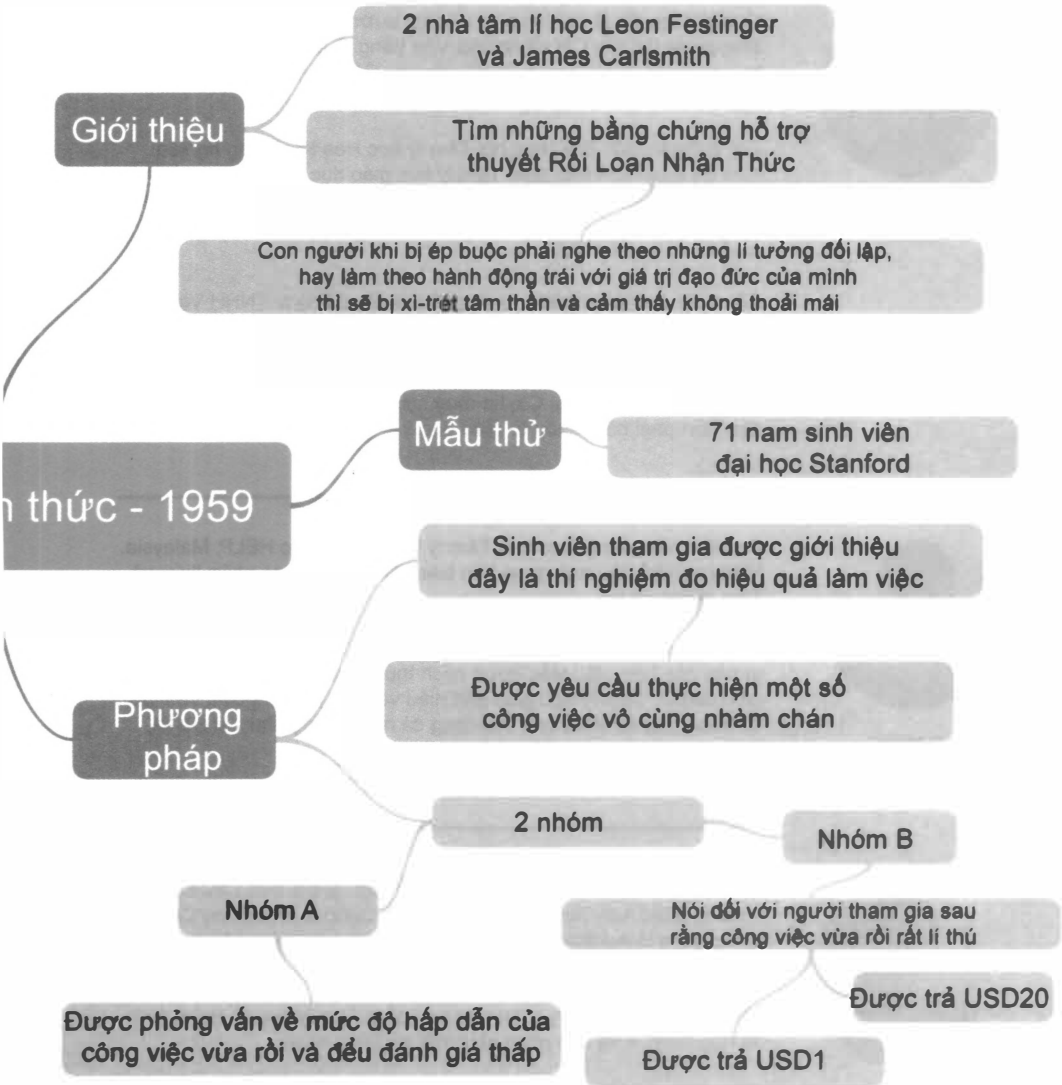
Kết quả của cuộc phỏng vấn sau thí nghiệm cho thấy rằng những người được trả USD1 để nói dối đánh giá số điểm trung bình cho công việc nhàm chán ấy là 1.35 trên một thước đo từ -5 đến +5 (+5 là rất lí thú).

Tuy vậy, những người được trả USD20 và không được trả tiền đều cho công việc ấy một số điểm nhỏ hơn 0. Festinger và Carlsmith tin rằng, những người được trả USD1 sẽ bị rối loạn nhận thức bởi lẽ với họ USD1 là không đủ để khiến họ cảm thấy thoải mái khi nói dối rằng công việc nhàm chán kia rất thú vị. Tuy nhiên, USD20 thì lại đủ như chúng ta đã thấy.

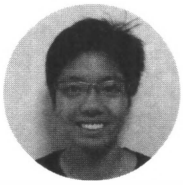
Chính vì thế, những người thuộc nhóm USD1 này sẽ phải tìm cách gì đó để giải quyết sự rối loạn, mất cân bằng nhận thức và do đó họ quyết định tự đánh lừa bản thân mình rằng: "cái trò vừa rồi cũng khá hay ho đấy chứ".

Khá là thú vị khi con người có thể "vô thức" đánh lừa bản thân mình , phải thế không?


Đánh giá trên một thước đo
từ -5 đến +5 (+5 là rất lí thú)
Phỏng vấn sau
thí nghiệm
Kết quả
Nhóm USD1 - đánh giá 1.35
Nhóm USD20 - đánh giá 0.05
Nhóm A - đánh giá -0.45
Từng nhóm
Rối loạn
Nhóm USD1 bị rối loạn nhận thức
USD1 là không đủ để khiến họ cảm thấy thoải mái
khi nói dối rằng công việc nhàm chán kia rất thú vị
Kết luận
Họ sẽ phải tìm cách gì đó để giải quyết sự rối loạn,
mất cân bằng nhận thức này và vì vậy họ quyết định tự đánh lừa
bản thân mình rằng: "cái trò vừa rồi cũng khá thú vị đấy chứ"
Nhóm USD20
Có thể nói dối rằng công việc nhàm chán kia rất thú vị


Giới thiệu
2 nhà tâm lí học Leon Festinger và James Carlsmith
Tìm những bằng chứng hỗ trợ thuyết Rối Loạn Nhận Thức
Con người khi bị ép buộc phải nghe theo những lí tưởng đối lập, hay làm theo hành động trái với giá trị đạo đức của mình thì sẽ bị xì-trét tâm thần và cảm thấy không thoải mái
thức - 1959
Mẫu thử
71 nam sinh viên đại học Stanford
Phương pháp
Sinh viên tham gia được giới thiệu đây là thí nghiệm đo hiệu quả làm việc
Được yêu cầu thực hiện một số công việc vô cùng nhàm chán
2 nhóm
Nhóm B
Nhóm A
Nói dối với người tham gia sau rằng công việc vừa rồi rất lí thú
Được trả USD20
Được phỏng vấn về mức độ hấp dẫn của công việc vừa rồi và đều đánh giá thấp
Được trả USD1

# NHÓM TÁC GIẢ



**HƯƠNG NGUYỄN**
*Chủ biên*

Hương Nguyễn là nghiên cứu viên tại trường Đại học Quốc gia Singapore (NUS). Chị tốt nghiệp Văn bằng Quản trị kinh doanh tại trường Bách khoa Republic, Singapore; Cử nhân Tâm lý học tại Đại học Murdoch, Úc; và hiện đang theo học Thạc sĩ.

Chị là thành viên của Hiệp hội Tâm lý học Hoa Kỳ. Mảng nghiên cứu chị quan tâm bao gồm Tâm lý học giáo dục, Tâm lý học tổ chức và Quản trị doanh nghiệp. Ngoài ra, chị cũng là Trợ lý biên tập của bộ môn PL1101E – Nhập môn Tâm lý học trên trang học tập trực tuyến tích hợp tại NUS.

Chị cùng chồng, anh Yao Liyang, thành lập Công ty TNHH Vediclink tại Singapore. Vediclink tập trung vào việc tạo ra nội dung giáo dục liên kết hoạt họa mà nhiều nghiên cứu sư phạm đã chứng minh đây là công cụ giảng dạy tăng cường việc học và hiểu hiệu quả hơn giáo dục truyền thống. Chị tin rằng sự thay đổi cho một thế giới tốt đẹp hơn phải bắt nguồn từ giáo dục.

**BO MINH**
*Đồng tác giả*

Bo Minh hiện đang theo học Tâm lý học tại Đại học HELP, Malaysia. Mảng nghiên cứu anh quan tâm bao gồm Tâm lý học nhận thức và Tâm lý học xã hội.

Trí tò mò là nguồn động lực lớn nhất trong cuộc sống của anh. "Điều gì hấp dẫn hơn việc hiểu được cách thức người khác suy nghĩ và cảm nhận?" Tâm lý học giúp anh hiểu về tâm lý con người, để hiểu và trân trọng sự khác biệt của từng cá nhân, cũng như cái cái tôi không hoàn hảo của chính mình.

**ĐỨC THÀNH**
*Đồng tác giả*

Đức Thành hiện đang theo học Tâm lý học tại Đại học City, London, Vương quốc Anh. Anh nhận bằng Tú tài Quốc tế tại trường Cao đẳng quốc tế Auckland trước khi đến London theo chuyên ngành Tâm lý học.

Mảng nghiên cứu anh quan tâm bao gồm Tâm lý học tổ chức, kinh tế học hành vi và làm phim như một sở thích ngoài.

Cho dù bạn có lòng đam mê với sự tiến bộ, kinh doanh, văn học, âm nhạc hay bất cứ thứ gì khác, việc đó không quan trọng. Anh luôn tin rằng, để đạt được thành công trong những việc mà bạn theo đuổi, bạn nên luôn phấn đấu tiến lên với một tâm niệm trong sạch.

# NHÓM MINH HỌA

**HOA VŨ**
*Phụ trách mỹ thuật*

Hoa không tốt nghiệp từ một trường mỹ thuật, cũng không theo ngành hội họa. Tuy nhiên, chị có niềm đam mê lớn với nó và luôn làm việc hết mình.

Chị chịu trách nhiệm lên kế hoạch và quản lý tiến trình, chất lượng mỹ thuật của cuốn sách cũng như Flashcards.

**QUỐC THẮNG**
*Vẽ minh họa*

Thắng là sinh viên năm nhất, Khoa Sư phạm, Đại học Mỹ thuật Việt Nam.

Bản thân không có gì đặc sắc, thích đi mọi nơi trên trái đất và vũ trụ, thích chơi game, đọc truyện lịch sử, thờ Phật, nuôi 1 con chó bị ngáo đá và muốn sở hữu 1 cặp bionic boots.

**TRÀ MY**
*Vẽ minh họa*

My đang theo học Kinh tế tại Trinity, Mỹ. Mặc dù không theo hội họa nhưng nó là niềm đam mê từ lâu.

Chị mong rằng những hình minh họa của sách do nhóm thực hiên sẽ mang đến cho người đọc một trải nghiệm mới mẻ khi tìm hiểu Tâm lý họ. Đây cũng chính là mục tiêu căn bản của bộ sách mà chị tin tưởng.

**NAM LINH**
*Vẽ minh họa*

Nam Linh không nhớ mình bắt đầu thích vẽ từ lúc nào, chỉ biết là thích ngồi mân mê với cái bút, cục tẩy và một mớ giấy, nguệch ngoạc linh tinh. Ngồi cả buổi cũng được.

Linh không giỏi văn nhưng thích viết, thích mèo và em mèo nào cũng đặt tên là "Em Em". Linh giỏi tự mua vui cho bản thân, thỉnh thoảng nghĩ mình hay ho nhưng khá nhạt nhẽo, thích sô-cô-la đen 75% trở lên. Linh là bạn thân của Trà My.

**HÀ GIANG**
*Vẽ minh họa*

Bản thân không có gì đặc biệt nên luôn cố gắng trong mọi việc mình làm.

Giang giỏi trong một số lĩnh vực cụ thể tuy không có ích lắm trong cuộc sống. Có biệt danh là "Giang lang thang" sau đó phát hiện ra chị thích đi lang thang thật. Chị thấy bản thân cũng hài hước nhưng nó không được thể hiện trong bản giới thiệu này.

**VÂN LÊ**
*Vẽ minh họa*

Vân hiện là sinh viên năm nhất, Khoa quốc tế, Đại học quốc gia Việt Nam.

Vân không có tài lẻ gì, nhưng chị rất thích vẽ. Với chị, sự sáng tạo chỉ là biến 1 trang giấy trắng thành 1 thứ khác, đôi khi nó không cần phải đẹp nhưng nó là thành quả do mình làm ra.

# NHÓM MINH HỌA

**TRANG NGUYỄN**
*Vẽ minh họa*

Trang mới tốt nghiệp Thạc sĩ quản trị kinh doanh và đang tìm việc tại Paris, Pháp.

Trang nghĩ rằng cuộc đời này quá ngắn và lần gặp nào cũng có thể là lần gặp cuối cùng. Thế nên chúng ta hãy cứ sống thật thà, chân thành và tử tế với nhau. Chị cảm ơn sự ủng hộ của gia đình, bạn bè, sự giúp đỡ của cô Marie và Roger và đặc biệt cảm ơn Ezpsy vì cơ hội tham gia dự án ý nghĩa này.

**KIỀU ANH**
*Vẽ minh họa*

Kiều Anh là sinh viên năm ba của trường Đại học Hoa Sen, hiện đang theo học ngành Thiết kế đồ hoạ.

Chị tự cho rằng mình không giỏi một thứ gì cả, nhưng biết mỗi thứ một ít và tích cóp mỗi ngày cho con người bớt cạn một tí.

**ĐẠI BÙI**
*Thiết kế bìa*

Đại hiện là một designer tự do và nhà làm phim độc lập ở Hà Nội.

Ước mơ là được làm phi hành gia nhưng vì cận nặng nên đành ngậm ngùi tha hương dưới mặt đất.

# NHÓM CỘNG SỰ

**HỒ KÍNH ĐẠT**
*Thuyết minh*

Kính Đạt tốt nghiệp loại xuất sắc ngành Ngôn ngữ Anh, trường Đại học Quốc gia Singapore. Anh cũng là giáo viên tiếng Anh được CELTA công nhận.

Là một thành viên của nhóm EzPsy, anh có cơ hội học hỏi thêm về tư duy con người, và cụ thể là phương diện tâm lý của việc học ngôn ngữ.

**NHÀI BÙI**
*Thuyết minh*

Nhài là một kỹ sư hỗ trợ phần mềm. Chị từng là phát thanh viên cho một trang web tuổi trẻ Việt Nam.

Chị tin rằng mọi thứ trong vũ trụ này đều có liên kết, và mọi chuyện xảy ra đều có nguyên nhân của nó. Nên dù cho điều gì xảy đến đi nữa, chị vẫn đón nhận những nó bằng lòng biết ơn và thái độ tích cực với cuộc sống.

**DƯƠNG HẰNG**
*Hiệu đính*

Hằng là sinh viên chuyên ngành Biên - Phiên dịch Tiếng Anh, Đại học Ngoại ngữ, Đại học Quốc gia Hà Nội.
Tính tình ôn hòa, trừ những lúc nóng nảy. Mới quen thì hơi rụt rè, đến khi thân rồi lại hóa tưng tửng. Luôn tâm niệm phải biết nhìn vào thực tế nhưng rồi đầu óc cứ treo ngược cành cây. Nói chung, con người nhiều mâu thuẫn. Nhưng có sẵn sàng đón nhận thì mới có những bước đi vững chãi trong cuộc đời.

# LỜI CẢM ƠN

Rất nhiều người tuyệt vời đã ủng hộ chúng tôi trong suốt cuộc hành trình viết cuốn sách "Tâm lý trong nháy mắt 2 | Tâm lý xã hội" thú vị này.

Đầu tiên, chúng tôi rất biết ơn Nhà sách Tri Thức Trẻ đã tiếp tục hỗ trợ và tạo cơ hội để chúng tôi có thể chia sẻ kiến thức và kỹ năng tới cộng đồng yêu thích Tâm lý học. Đặc biệt cảm ơn anh Kim Cơ, bạn Cẩm Linh và chị Thu Hà, người đã làm việc với chúng tôi từ những bước chập chững đầu tiên.

Chúng tôi cảm ơn sâu sắc các bạn đồng hành tại trang Facebook của VietPsychology, Tâm lý học tội phạm và Beautiful Mind Vietnam, cũng như những người đọc "Tâm lý trong nháy mắt 1 | Giới thiệu" trước đó. Sự ủng hộ nhiệt tình, góp ý và những đề xuất tuyệt vời của bạn thật sự rất quan trọng với nhóm.

Cuối cùng, nhưng không có nghĩa là ít nhất, chúng tôi xin cảm ơn bạn bè, thành viên nhóm và gia đình vì sự thấu hiểu và sự hỗ trợ tinh thần không ngừng nghỉ của họ. Chúng tôi mãi mãi mang ơn họ. Cảm ơn gia đình và bạn bè đã luôn thương yêu, khuyến khích, và luôn tin tưởng chúng tôi.

Xin dành tặng cuốn sách này đến mọi người!

Thân ái,

**HOA VŨ**

*Đồng sáng lập | Phụ trách mỹ thuật*

# THAM KHẢO

C., G. B. (2006). *http://webspace.ship.edu/cgboer/.* (T. H. Nguyễn, Trans.) Retrieved February 2016, from http://hfs1.duytan.edu.vn/upload/ebooks/5466.pdf

Trân, H. (1996). *Tâm lý học xã hội.* Khoa học xã hội.

Trần, T. Q., & Nguyễn, S. Đ. (n.d.). *Trường Đại học Khoa học xã hội và Nhân văn - Đại học Quốc gia Thành phố Hồ Chí Minh.* Retrieved February 2016, from http://ctxh.hcmussh.edu.vn/Resources/Docs/SubDomain/ctxh/th%C6%B0%20vi%E1%BB%87n/T%C3%82M%20L%C3%9D%20H%E1%BB%8CC%20X%C3%83%20H%E1%BB%98I%20-%20T.Q.TH%C3%80NH.pdf

Vũ, D. (2011). *Tâm lý xã hội: Một số vấn đề - Lý luận và thực tiễn*. Nhà xuất bản từ điển Bách khoa.

Vũ, Đ. M. (2007). *Tâm lý học xã hội.* Đà Lạt: Trường Đại học Đà Lạt. Retrieved from Wattpad.

# TRA CỨU THEO VẦN


**A/ Â**

Amygdala 74

Ấn tượng 12, 29-34, 81, 83

**B**

Bạo lực 17, 25, 46, 73, 75, 76, 78

**C**

Cái tôi lý tưởng 38

Cái tôi xác thực 37, 38

Cảm xúc 12, 18, 46, 52, 75, 76, 81, 101

Chuẩn mực xã hội 54-58, 103

Cuốn hút ban đầu 67, 68

**D/ Đ**

Danh tính xã hội 49-53

Định danh xã hội 50, 51

Định kiến tự kỷ 68

Đồng bộ hóa 53

Động cơ 12

Đơn giản hóa 42, 43, 76

**G**

Gây hấn 72-78

Giúp đỡ 2, 33, 54, 55, 60-65, 75, 95, 98

**H**

Hiện tượng tiên đoán tự thực hiện 30, 31, 44

Hiệu ứng hào quang 22, 30, 32

Hình ảnh bản thân 38

Hợp tác 60, 63

**L**

Lề thói 55

Lí thuyết trao đổi xã hội 30, 32

Lòng tự tôn 36, 38-41

**N**

Niềm tin 15, 37, 42, 44, 84, 106

# TRA CỨU THEO VẦN

**P**

Phân loại xã hội 50

Phân tán trách nhiệm 61

**Q**

Quá trình nhận thức 11, 12, 30, 31

Quá trình xã hội 11, 12

Quan niệm bản thân 36, 37

**S**

So sánh xã hội 50, 51

Stereotype 42-48, 50, 51

Sự hung hăng 14, 17, 46, 75

Sự tồn tại của bản thân 37

**T**

Tập tục 55

Thái độ 41, 45, 54, 67, 80, 81, 83-86, 88-91

Thích nghi tiến hóa 74

Thuyết phục 46, 84, 85

Tính qua lại 67

Tình yêu 66, 68, 69

Trạng thái gần gũi 67

Tuân thủ xã hội 56

Tương xứng 67

**V**

Văn hóa 19, 45, 54, 58, 75

Vỏ não ngoài 74

# PSYCHOLOGY EXPRESS 02

"Nếu tóm gọn cảm nhận về cuốn sách thì mình có 3 từ để nói: Hệ thống - ngắn gọn - giàu cảm hứng".

- Đỗ Dũng -

"Lâu lắm rồi mới có lại giây phút đọc một mạch hết bay quyển sách thế này. Phần vì sách trình bày ngắn gọn và dễ hiểu, phần vì hình minh hoạ đi kèm cực dễ thương nữa".

- Thu Giang -

"Nội dung sách có tính bao quát chung về tâm lý học ban đầu, những khái niệm đơn giản, không khó hiểu và cô đọng kiến thức sơ khai về Tâm lý học".

- Một bạn đọc -

"Đối với một người không chuyên nhưng muốn tìm hiểu về tâm lý học như em thì (những) cuốn sách này rất hữu ích, thay thế cho việc phải tìm hiểu các tài liệu chuyên sâu, hàn lâm".

- Dương Hằng -

"Lần đầu tiên mình mua một cuốn sách do bìa đẹp và hấp dẫn. Và khi đọc từng trang sách bên trong, mình thấy yêu bộ môn Tâm lý học nhiều hơn".

- Thu Hiền -

Trithuctrebooks
CÔNG TY TNHH SÁCH VÀ TRUYỀN THÔNG VIỆT NAM
ĐC: Số nhà 23/56/376 đường Bưởi - Vĩnh Phúc - Ba Đình - Hà Nội
ĐT: 04. 6293 2066 - Fax: 04. 3838 9613
E-mail: trithuctrebooks@gmail.com

Tâm lý học
978-604-88-2713-7
Giá: 98.000đ