

SINH HỌC XÃ HỘI¹

C. George Boeree

Nguyễn Hồng Trang

BẢN NĂNG²

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Cơ sở của sự tiến hoá khá đơn giản. Đầu tiên, tất cả các loài vật đều có xu hướng sinh sản quá nhiều, một số đúng là đẻ đến hàng nghìn con trong suốt cuộc đời. Tuy nhiên số lượng

của các loài có xu hướng duy trì khá ổn định qua các thế hệ. Rõ ràng rằng một vài con trong số các con-con này không thể sinh tồn!

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

Kết hợp hai quan điểm này lại với nhau, bạn có sự lựa chọn tự nhiên: tự nhiên khuyến khích những đặc điểm di truyền có lợi và loại bỏ những đặc điểm di truyền bất lợi. Miễn là sự thay đổi tiếp tục được tạo ra bởi sự tái tổ hợp hữu tính và sự đột biến, và các nguồn sống duy trì giới hạn, sự tiến hoá sẽ tiếp tục.

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

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

SINH HỌC XÃ HỘI VỀ SỰ HẤP DẪN

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

Chúng ta nhận biết sự khoẻ mạnh hấp dẫn và ngược lại sự ốm yếu không hấp dẫn. Chúng ta nhận biết các đặc điểm "hoàn hảo" hấp dẫn và sự dị dạng không hấp dẫn. Chúng ta nhận biết sức sống, sức mạnh, sự cường tráng hấp dẫn. Chúng ta nhận biết "mức trung bình" hấp dẫn-- không quá thấp, quá cao, không quá béo, quá gầy... Anh gù Quasimodo, cùng với tất cả những đặc điểm ngoại hình của mình khó mà có thể hẹn hò với ai được.

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

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

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

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

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

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

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

Xem xét điều này từ phương diện khác, đàn ông chịu đựng sự phản bội kém hơn phụ nữ: Phụ nữ "biết" lũ trẻ là của họ, đàn ông không bao giờ biết chắc điều này. Về mặt di truyền học, điều này có ý nghĩa ít hơn nếu người đàn ông "chơi bời trác táng" hoặc có nhiều bạn gái hay không chung thủy. Và cũng khá chắc chắn khi nói rằng hầu hết các nền văn hoá đều khắt nghiệt với phụ nữ hơn là đàn ông về tội ngoại tình. Thực tế, trong hầu hết các nền văn hoá, phụ nữ phải về gia đình nhà chồng -- để có thể theo dõi được việc đi và về của cô ta.

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

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

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

Những đứa con

Tình dục mang lại cho chúng ta lũ trẻ, chúng ta quan tâm tới chúng, và chúng quan tâm tới chúng ta. Những con trưởng thành ở nhiều loài, bao gồm cả chúng ta, dường như nhận ra những đặc điểm nhỏ của loài, với những cánh tay và cẳng chân ngắn, những cái đầu lớn, khuôn mặt bẹt, và những đôi mắt to, tròn... có chút gì đó "đáng yêu" -- "ngọt ngào,"

không hiểu vì sao nhà sinh học xã hội có thể chỉ ra điều này. Nó khiến cho sự tiến hoá có ý nghĩa, ở các loài động vật mà con non không thể tự lo liệu được thì những con trưởng thành cần phải chăm sóc con cái của chúng.

Lần lượt, các con non có vẻ như cũng bị hấp dẫn bởi những sự vật nhất định nào đó. Ngỗng con, như mọi người biết thường bị lôi cuốn bởi một vật thể lớn đầu tiên đang di chuyển mà chúng nhìn thấy trong hai ngày đầu tiên của cuộc sống -- thường vật thể đó là ngỗng mẹ (đôi khi đó là quan điểm của Konrad Lorenz hay các nhà nghiên cứu tập tính khác). Trẻ nhỏ phản ứng với những cặp mắt, giọng nói của phụ nữ, và sự đụng chạm.

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

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

Sự giúp đỡ

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

Các nhà sinh học xã hội cho rằng sự giúp đỡ giảm dần theo mức độ xa cách trong quan hệ họ hàng. Thực tế, điều này chỉ xảy ra khi sự hy sinh của bạn giá trị hơn lợi ích mà sự hy sinh này mang lại những gien di truyền bạn chia sẻ cùng với những người họ hàng này. Nhà di truyền học J. B. S. Haldane đã từng nói về vấn đề này theo cách sau: "Tôi rất vui khi chia sẻ cuộc sống của mình với ba em trai, năm cháu gái, sáu cháu trai..." Điều này được gọi là sự lựa chọn họ hàng. Lòng vị tha dựa trên tính ích kỷ di truyền!

Một dạng khác của hành vi "vị tha" là hành vi bầy đàn. Một số loài vật dường như muốn được gần gũi, trong những thời khắc nguy hiểm thậm chí chúng càng muốn gần gũi hơn. Điều này có nghĩa là: Bằng việc quần tụ trong đàn, bạn ít có khả năng bị dã thú tấn công hơn. Hãy nhớ rằng đôi khi bạn nhận thấy bản thân nằm ngoài tập thể -- nhưng sự lạc lõng đó là tốt để lần sau bạn sẽ cảm thấy ấm cúng hơn khi hoà mình vào tập thể. Việc cân bằng các yếu tố khác nhau để đạt được sự kết hợp tốt nhất được gọi là *lòng vị tha tương*

hổ 7. Một số loài động vật giúp đỡ bất kỳ thành viên nào trong loài, với "sự nhận thức" bản năng rằng chúng có thể được giúp đỡ vào lần sau khi chúng cần được giúp đỡ.

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

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

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

SINH HỌC XÃ HỘI VỀ SỰ HUNG HĂNG

Giống như nhiều khái niệm khác trong môn tâm lý học xã hội, sự hung hăng có nhiều định nghĩa, thậm chí có nhiều sự đánh giá khác nhau. Một vài người coi sự hung hăng là một đức tính rất tốt (chẳng hạn "nhà kinh doanh năng động"), trong khi những người khác xem sự hung hăng là triệu chứng của chứng bệnh tinh thần.

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

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

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

Bạn đời, lĩnh vực cạnh tranh cuối cùng được dùng để giải thích tính hung hăng nhất ở các loài động vật có vú. Và con đực là loài đáng được chú ý hơn cả ở tính hung hăng này. Như chúng ta đã đề cập ở trên, con cái có nhiều nguyên tắc liên quan đến bất kỳ hành vi giao phối nào -- rất nhiều tháng mang thai, nhu cầu năng lượng tăng lên, nhạy cảm với sự tấn công, những nguy hiểm của việc sinh con, tránh nhiệm nuôi con bằng sữa -- điều này đáp ứng sự phù hợp là phải "kén cá chọn canh" khi tìm kiếm bạn đời. Nếu những con cái kén cá chọn canh, con đực phải thể hiện: phải chứng tỏ là nó có những phẩm chất đáp ứng được sự phù hợp của con cái và để đáp ứng được cả sự phù hợp của chính nó. Hươu là một ví dụ tốt để minh họa cho điều này. Xin nhớ kỹ, nhu cầu này là vô thức và không phải do học được; ở hầu hết các loài động vật có vú rất có thể đó hoàn toàn là bản năng. Có thể, chúng ta cũng có một số nền tảng bản năng như thế.

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

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

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

Lãnh thổ và vị trí thống trị -- đã từng được xem là cốt lõi của hành vi hung hăng -- có ý nghĩa tương đối ít hơn. Các loài động vật có xu hướng tôn trọng những khẳng định về thân phận và lãnh thổ hơn là tranh dành điều đó. Chỉ khi có những tình huống bất thường,

không rõ mang tính tự nhiên hay do con người tạo ra, thì chúng ta mới thấy nhiều sự hung hăng xuất hiện. Và việc cung cấp ít thức ăn cũng có vẻ đóng góp một phần chút ít tạo nên sự hung hăng. Southwick khi nghiên cứu những con khỉ Rhesus ở vườn thú London đã nhận thấy rằng giảm lượng thức ăn cung cấp đi 25% không ảnh hưởng tới tính hung hăng, còn nếu giảm 50% lượng thức ăn cung cấp thực sự làm tăng tính hung hăng! Chúng ta thấy điều tương tự như vậy ở những người nguyên thủy.

Con người

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

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

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

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

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

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

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

[1](#) Sociobiology

[2](#) Instinct

[3](#) assertive instinct

[4](#) nurturant instinct

[5](#) sexual selection

[6](#) dimorphisms

[7](#) reciprocal altruism

[8](#) frustration