

LÝ THUYẾT CHỌN LỰA HỢP LÝ VÀ VIỆC GIẢI THÍCH HIỆN TƯỢNG TÔN GIÁO

NGUYỄN XUÂN NGHĨA^(*)

Từ lâu các lý thuyết xã hội học thường được xem là đối trọng của các lý thuyết kinh tế học trong việc giải thích các vấn đề kinh tế-xã hội. Ấy vậy mà trong những thập niên gần đây, với sự vỡ mộng trước các lý thuyết xã hội học lớn - như thuyết cấu trúc, những lý thuyết mâu thuẫn xã hội - lý thuyết chọn lựa hợp lý (rational choice theory), kế thừa kế của lý thuyết duy lợi kinh tế đã vùng dậy mạnh mẽ đến nỗi chủ biên tạp chí “Lý tính và Xã hội” dám nêu ra, đây là “lý thuyết trong các khoa học xã hội hứa hẹn dựng nên một sự thống nhất lớn hơn sự thống nhất đã tồn tại cho đến ngày hôm nay” (Coleman, 1989, 5) hay lý thuyết này còn được xem là “mô hình lý thuyết mới” giải thích ngay cả những hiện tượng mang đậm tính tâm linh như tôn giáo (Warner, 1993).

1. NHỮNG NGUỒN GỐC ẢNH HƯỞNG LÝ THUYẾT CHỌN LỰA HỢP LÝ

Lý thuyết chọn lựa hợp lý có nguồn gốc từ một số triết thuyết, lý thuyết kinh tế học và nhân học và một số lý thuyết khác trong các khoa học xã hội (Wallace, 1999, 297-304;

Lê Ngọc Hùng, 2002, tr. 305-313).

Từ xa xưa một số nhà triết học - như những triết gia theo thuyết duy lợi, thực dụng (utilitarianism) - quan niệm bản chất con người là vị kỷ, chỉ nhắm tới những gì có lợi cho bản thân mình. Họ cũng đánh giá mức độ đạo đức của hành vi tùy theo mức độ lợi ích tính theo số người được hưởng lợi.

Các nhà kinh tế học cổ điển như Adam Smith, David Ricardo cũng quan niệm con người bị chi phối bởi động cơ lợi nhuận trong quyết định của mình. Các nhà xã hội học theo thuyết chọn lựa hợp lý chịu ảnh hưởng của những nhà kinh tế và cũng cho rằng ta đang sống trong một xã hội khan hiếm, không thể có tất cả hàng hóa, vị trí hay sự trợ giúp tinh thần mà ta mong muốn và hành vi con người bị chi phối bởi các giả định căn bản sau (Wallace, 1998, 299): (i) Cá nhân con người muốn tối đa hóa cách hợp lý lợi ích của mình và đưa ra quyết định dựa trên sở thích và ưu tiên của mình; (ii) Cái mà cá nhân càng có nhiều thì càng lúc họ càng ít thích; (iii) Giá cả của hàng hóa và dịch vụ được bán trên thị trường tự do được quyết định trực tiếp bởi sở thích của người mua và người bán. Hàng hóa có nhu cầu càng lớn,

(*) Trường Đại học Mở Thành phố Hồ Chí Minh.

càng có giá. Hàng hóa có cung càng lớn sẽ ít có giá; (iv) Nói chung hàng hóa sẽ càng đắt giá nếu cung cấp bởi độc quyền, khi không có các tác nhân khác cạnh tranh. Như vậy, hai giả định đầu là những giả định về cơ sở tâm lý con người. Giả định ba và bốn liên quan đến giá cả trong trao đổi, tùy thuộc các yếu tố cung, cầu.

Khi các nhà xã hội học quan niệm xã hội như là một hệ thống bị chi phối bởi chuẩn mực trao đổi qua lại thì họ đã có cùng những lập luận căn bản của các nhà kinh tế học. Đây là thế mạnh nhưng cũng là thế yếu của họ do những hạn chế của lối tiếp cận kinh tế.

Các nhà xã hội học tiền phong ít đề cập đến vấn đề trao đổi này, ngoại trừ trường hợp G. Simmel. Simmel muốn tìm những đặc điểm chung trong ứng xử của con người. Ông đặt vấn đề tại sao con người thoát khỏi ốc đảo cá nhân và tạo quan hệ với người khác? Và ông cho rằng động cơ của các mối quan hệ trên là nhằm thỏa mãn những nhu cầu và theo đuổi các mục đích của mình. Trong quan hệ với người khác, con người bao giờ cũng có sự qua lại, trao đổi.

Trong nhân học, Bronislaw Malinowski (1884-1942) sau một thời gian dài nghiên cứu tộc người Trobriand ở quần đảo Mêlanêdi đã đi đến kết luận rằng sự trao đổi qua lại là cơ sở của cố kết xã hội. Ở tộc người này có tục trao vòng Kula. Định kỳ, những người đàn ông từ những hòn đảo này vượt biển qua những hòn đảo khác trao đổi cho những cư dân tại đây những vòng đeo tay, đeo cổ rất đắt giá. Và đến thời điểm khác họ lại được nhận tặng vật. Theo các nhà nhân học, những trao đổi như vậy là để kết nối xã hội lại với nhau qua những ràng

buộc nghĩa vụ lẫn nhau. Phải chăng tập tục này vẫn tồn tại qua tục lệ quà Giáng sinh, hay tục lệ lễ vật giữa hai nhà trong dịp đám cưới?

Trong tác phẩm *Tiểu luận về tặng vật* (Essai sur le don) (1923), M. Mauss cũng nghiên cứu sự trao đổi qua lại. Qua tác phẩm này ông muốn tìm ra những nguyên tắc của đạo đức kinh tế qua những trao đổi của con người. Ông đã nghiên cứu những trường hợp trao đổi ở các tộc người ở Mêlanêdi, Pôlinêdi, và Colombia thuộc Anh: hiện tượng potlach ở Vancouver, các tục lệ trao đổi ở người Maori ở Pôlinêdi, và tục Kula ở người Trobriand. Qua các tục lệ đó, Mauss cho thấy có ba nghĩa vụ: nghĩa vụ cho, nghĩa vụ nhận và nghĩa vụ cho lại. Các tộc người này đôi lúc linh thiêng hóa các tặng vật. Nhưng M. Mauss muốn qua nghiên cứu về tặng vật nói đến hiện tượng xã hội tổng thể (phénomène social total) bao gồm các khía cạnh luật pháp, tôn giáo, thần thoại, kinh tế, thẩm mỹ và cả cấu trúc xã hội (các nhóm bộ lạc, dòng họ, gia đình...).

Sau này, Claude Lévi-Strauss đã nghiên cứu hệ thống thân tộc giữa các bộ lạc Nam Mỹ và cho thấy rằng hôn nhân giữa các dòng tộc là để tạo ra những liên minh. Ở Việt Nam, chúng ta cũng có thể liên tưởng đến trường hợp Huyền Trân Công chúa, hay công chúa Ngọc Hân...

Ngoài ra thuyết chọn lựa hợp lý còn chịu ảnh hưởng tâm lý học hành vi, lý thuyết kinh tế tân cổ điển, lý thuyết trò chơi (game theory) (cá nhân đều xuất phát từ động cơ suy lý là chọn lựa hành động nào đem lại lợi ích lớn nhất với nguy cơ chi phí và thiệt hại nhỏ nhất. - ví dụ ma trận phụ thuộc lẫn nhau (Scott, 1995, tr. 82; Wallace, 1998, tr. 323).

2. LÝ THUYẾT CHỌN LỰA HỢP LÝ: MỘT BIẾN THỂ CỦA THUYẾT CÁ NHÂN PHƯƠNG PHÁP LUẬN

Lý thuyết chọn lựa hợp lý là một biến thể của thuyết cá nhân phương pháp luận (individualisme méthodologique), như quan điểm từ lâu của M. Weber, G. Simmel hay gần đây của R. Boudon, Elster. Lối tiếp cận này nhấn mạnh đến cá nhân con người, là một phản ứng lại quan điểm của É. Durkheim chủ trương nhiệm vụ của xã hội học là nghiên cứu các “sự kiện xã hội” (faits sociaux), tồn tại độc lập với nhận thức chủ quan của các cá nhân. M. Weber đã viết: “Xã hội học cũng vậy, nó chỉ có thể khởi đầu từ hành động cá nhân, cho dù là cá nhân

riêng lẻ, hay ở trong nhóm hay trong quần chúng; nói tóm lại nó phải được tiến hành theo một phương pháp hoàn toàn có tính “cá nhân chủ nghĩa”” (individualiste) (Roth, 1970). Elster cũng nêu ra: “Đơn vị cơ bản của đời sống xã hội là hành động của cá nhân con người. Giải thích các định chế xã hội, biến chuyển xã hội là phải cho thấy chúng hình thành như là kết quả của hành động và tương tác giữa những cá nhân” (Elster, 1989, tr. 13). Hay nói cách khác, thuyết cá nhân phương pháp luận dựa trên những định đề (postulats) sau và lý thuyết chọn lựa hợp lý phát triển thêm một số định đề (Boudon, 2002, tr. 9-11).

Bảng 1. Các định đề của lý thuyết cá nhân phương pháp luận và lý thuyết chọn lựa hợp lý

<p>1. Định đề 1: định đề thuyết cá nhân: Mọi hiện tượng xã hội là kết quả của sự phối hợp các hành động, niềm tin hoặc thái độ của những cá nhân.</p>	<p>Định đề 1. định đề thuyết cá nhân: Mọi hiện tượng xã hội là kết quả của sự phối hợp các hành động, niềm tin hoặc thái độ của những cá nhân.</p>
<p>2. Định đề 2: định đề về sự lãnh hội: thấu hiểu hành động, niềm tin hoặc thái độ của cá nhân dựng lại ý nghĩa của chúng đối với các cá nhân.</p>	<p>2. Định đề 2: định đề về sự lãnh hội: thấu hiểu hành động, niềm tin hoặc thái độ của cá nhân dựng lại ý nghĩa của chúng đối với các cá nhân.</p>
<p>3. Định đề 3: định đề tính hợp lý: cá nhân tin hành động vì niềm tin hay hành động có ý nghĩa đối với cá nhân, hay nói cách khác nguyên nhân chính của hành động, niềm tin nằm trong ý nghĩa mà cá nhân gán cho chúng.</p>	<p>3. Định đề 3: định đề tính hợp lý: cá nhân tin hành động vì niềm tin hay hành động có ý nghĩa đối với cá nhân, hay nói cách khác nguyên nhân chính của hành động, niềm tin nằm trong ý nghĩa mà cá nhân gán cho chúng.</p>
	<p>4. Định đề 4: định đề hậu quả: ý nghĩa hành động đối với tác nhân luôn luôn nằm trong hậu quả hành động.</p>
	<p>5. Định đề 5: định đề về tính vị kỷ: trong các hậu quả của hành động, chỉ những hậu quả nào liên quan đến bản thân cá nhân mới làm cá nhân quan tâm.</p>
	<p>6. Định đề 6: định đề về phí tổn-lợi ích: mọi hành động đều bao gồm phí tổn và lợi ích và cá nhân luôn quyết định trong hướng hành động tối đa sự khác biệt giữa phí tổn và lợi ích.</p>

Theo R. Boudon, chính những định đề phát triển thêm này đã buộc lý thuyết chọn lựa hợp lý phải đối diện với những vấn nạn khó giải quyết.

Các nhà xã hội học Mỹ G. Homans, P. Blau và J. Coleman được xem có công trong việc phát triển một cách chi tiết hơn lý thuyết chọn lựa hợp lý và lý thuyết trao đổi xã hội.

3. LÝ THUYẾT CHỌN LỰA HỢP LÝ VÀ TRAO ĐỔI XÃ HỘI CỦA GEORGE HOMANS, PETER BLAU VÀ J. COLEMAN

3.1 G. Homans (1910-1989) nghiên cứu tiếng Anh tại Đại học Harvard. Nhưng chính môi trường đặc thù của Harvard đã giúp ông “làm xã hội học”. Ông được bầu làm Chủ tịch Hội xã hội học Mỹ năm 1964, được phong làm giáo sư danh dự của Đại học Harvard năm 1988. Homans chịu ảnh hưởng của nhà tâm lý học xã hội Elton Mayo và cũng từng làm việc với T. Parsons, nhưng ông đi theo một hướng nghiên cứu ngược lại với T. Parsons. Ông phê phán lý thuyết hệ thống của T. Parsons đã bỏ quên con người và ông đòi hỏi “Chúng ta phải đem con người trở lại” (G. Homans, 1964, 809-818). Hai tác phẩm quan trọng của ông là: *The Human Group* (Nhóm người) (1950) và *Social Behavior: Elementary Forms* (Hành vi xã hội: những hình thái cơ bản) (1961).

Một số định đề hành vi duy lý

Khác một số nhà xã hội học đặc biệt là những nhà chức năng luận, Homans rất đề cao tâm lý học. Ông cho rằng lối giải thích tâm lý học, các nguyên lý tâm lý học phải là cơ sở của khoa học xã hội, kể cả xã hội học. Theo Homans, hành vi xã hội cơ bản (elementary social behavior) là hành vi mà con người lặp đi lặp lại không phụ thuộc vào việc đó có được ý thức hay không. Chúng có

nhiều hình thức: phản xạ có điều kiện, kỹ năng, kỹ xảo, thói quen. Hành vi xã hội cơ bản là cơ sở của sự trao đổi giữa hai hay nhiều người, chúng bị chi phối bởi các nguyên tắc, định đề sau. Xin liệt kê tóm tắt:

1) Định đề thành công: hành vi càng được khen thưởng thì càng có khả năng lặp lại. Nhưng theo Homans sự lặp lại hành động không phải là vô hạn định. Khoảng cách giữa sự tưởng thưởng và hành động càng ngắn, càng có khả năng cá nhân lặp lại hành động này, và ngược lại. Cũng theo Homans các tưởng thưởng gián đoạn có khả năng gợi ra việc lặp lại hành vi nhiều hơn, bởi lẽ những tưởng thưởng thường xuyên dễ đưa đến nhàm chán.

2) Định đề kích thích: tương đồng giữa nhóm kích thích mới và cũ và khả năng lặp lại hành động. Nếu trong quá khứ, một kích thích đem lại một hành động được tưởng thưởng, thì trong hiện tại kích thích càng giống kích thích trong quá khứ, càng có khả năng cá nhân lặp lại hành động tương tự. Homans quan tâm đến khuynh hướng khái quát hóa của con người, nghĩa là xu hướng mở rộng hành vi đến những hoàn cảnh tương tự.

3) Định đề giá trị: hành động càng có giá trị cao đối với chủ thể bao nhiêu thì chủ thể càng có xu hướng thực hiện hành động đó bấy nhiêu.

4) Định đề duy lý: cá nhân chọn hành động nào có khả năng lớn nhất đạt được kết quả.

5) Định đề thiếu hụt-chán chê (deprivation-satiation): càng thường xuyên nhận được một phần thưởng nào đó bao nhiêu thì giá trị của nó càng giảm đi bấy nhiêu đối với chủ thể hành động.

6) Định đề bất mãn-hài lòng (aggression-approval): nếu sự mong đợi của con người

được thực hiện thì người ta sẽ hài lòng và ngược lại.

Định đề 6A: Khi hành động của cá nhân không nhận được sự tưởng thưởng mong đợi, hay bị chế tài, cá nhân sẽ bất mãn và có thể có hành động gây hấn.

Định đề 6B: Khi hành động của cá nhân được tưởng thưởng như mong đợi hay không bị trừng phạt, cá nhân sẽ bằng lòng.

Tất cả những định đề này đều nhấn mạnh con người là một chủ thể duy lý trong việc xem xét và chọn lựa hành động. Con người còn tính toán giữa mức độ của giá trị và tính khả thi của một hành động. Lấy ví dụ, con người có thể chọn lựa hành động có giá trị thấp nhưng tính khả thi cao.

Điểm cần lưu ý, tính hợp lý chỉ được xét từ góc độ nhận thức chủ quan của người hành động. Đây là luận điểm cốt lõi của tâm lý học hành vi. Mặt khác, giá trị của kết quả, của phần thưởng, sự mong đợi của cá nhân bắt nguồn từ những chuẩn mực xã hội, từ phong tục tập quán, truyền thống của xã hội trong đó cá nhân sống. Như vậy thuyết của Homans tránh được hạn chế của duy lý kinh tế vì cho rằng hành vi của con người còn bị chi phối của các yếu tố văn hóa, tinh thần.

Từ những định đề nêu trên, Homans đưa ra một quy tắc về sự công bằng xã hội. Con người rất quan tâm đến quy tắc phần thưởng của họ có tương xứng với sự đầu tư và đóng góp của họ không. Hay nói cách khác, công bằng hay bất công tùy thuộc tương quan giữa ba yếu tố: phần thưởng, chi phí và sự đóng góp và tùy thuộc vào đánh giá chủ quan của cá nhân về các mối tương quan trên.

Theo Homans, quyền lực là khả năng đem lại những phần thưởng có giá trị. Như vậy

quyền lực phụ thuộc vào mức độ khan hiếm của các tài nguyên và tuân theo quy luật cung cầu như trong lãnh vực kinh tế. Như vậy, quan hệ quyền lực chính là quan hệ trao đổi, có thể thể hiện dưới hai dạng sau: (a) quyền lực cưỡng chế (có thể trừng phạt bằng cách tước đoạt phần thưởng có giá trị), (b) quyền lực không cưỡng chế (cả hai bên có thể chia sẻ phần thưởng với mức độ nhất định). Homans cho rằng hình thức quyền lực không cưỡng chế hiệu quả hơn quyền lực cưỡng chế.

Tóm lại lý thuyết chọn lựa duy lý của Homans chủ yếu đề cập đến hành vi cá nhân và tương tác xã hội ở cấp độ vi mô.

3.2 Lý thuyết trao đổi xã hội của Peter Blau

Tầm quan trọng và đặc điểm của trao đổi xã hội: P. Blau đặt trọng tâm nghiên cứu sự trao đổi xã hội trong mối quan hệ với cấu trúc xã hội vĩ mô. Nhưng tương tự Homans, Blau cho rằng cần phải nghiên cứu các quá trình đơn giản có sẵn trong các mối tương tác xã hội hàng ngày của các cá nhân. Theo Blau, sự trao đổi xã hội chỉ là một khía cạnh của hành vi xã hội nhưng lại có vai trò đặc biệt quan trọng đối với sự hội nhập xã hội.

Khác với trao đổi kinh tế, trao đổi xã hội có hai chức năng cơ bản: một là tạo ra mối quan hệ liên kết xã hội, hai là tạo ra mối quan hệ quyền lực giữa các bên tham gia trao đổi. Do vậy, trao đổi xã hội có vai trò tạo ra và phát triển các hệ thống giá trị, chuẩn mực của nhóm, tổ chức và cộng đồng.

Trao đổi xã hội có một số đặc trưng chủ yếu sau: a) trao đổi có giá trị nội sinh, một số quan hệ trao đổi có giá trị tự thân (tình bạn, tình yêu...); b) trong trao đổi xã hội các bên luôn có xu hướng tạo ra ấn tượng tốt đẹp cho

nhau. Điều này tương tự quan điểm “xử lý ấn tượng” của E. Goffman - con người luôn tạo ra ấn tượng tốt về mình, tạo ra khoảng cách cần thiết trong quan hệ, cho thấy chỉ có họ mới có khả năng thực hiện một số công việc nào đó. Điều này làm cho quan hệ xã hội khác quan hệ kinh tế; c) sự trao đổi xã hội của những người cùng vị thế xã hội tạo sự thoải mái và ngược lại; d) trao đổi xã hội có sự thỏa thuận ngầm, chờ đợi ngầm trong khi trong quan hệ kinh tế sự trao đổi đều quy định rõ bằng giá cả và sự mặc cả.

Blau xem nguyên tắc “cùng có lợi” là cơ chế căn bản của các tương tác xã hội. Mỗi bên trong trao đổi đều tự so sánh sự đầu tư của mình và đánh giá sự công bằng bằng cách so sánh với cái nhận được và cái cho đi của bản thân.

Trong khi Homans chỉ nghiên cứu sự trao đổi trực tiếp giữa những cá nhân thì Blau mở rộng nghiên cứu trao đổi xã hội trên bình diện định chế xã hội, sự trao đổi mang tính gián tiếp. Thông qua trao đổi gián tiếp cá nhân nhận được sự ủng hộ từ nhiều người khác, nhưng ngược lại cá nhân phải chấp nhận những giá trị những chuẩn mực chung.

Trao đổi xã hội và quyền lực: Tương tự M. Weber, Blau cho rằng quyền lực là khả năng thể hiện ý chí của tác nhân (cá nhân hay nhóm). Thường người ta chỉ quan niệm quyền lực có một chiều, nhưng với Blau quyền lực là tương tác xã hội nhiều chiều dựa trên số lượng người tham gia trao đổi tính chất quyền lực khác nhau. Trong nhóm hai người, quyền lực có tính cứng rắn, căng thẳng, trong nhóm nhiều người quyền lực mang các hình thức hợp pháp hóa, cưỡng chế, ủng hộ, chịu ơn... Thông qua sự hợp thức hóa, quyền lực trở thành quyền uy

(authority). Trong quan hệ xã hội, quyền lực là thứ trao đổi để lấy những thứ khác. Để thực thi quyền lực cưỡng chế, các cá nhân, nhóm có thể tạo ra những lệch lạc, những rào cản để củng cố thứ bậc quyền lực (ví dụ trong ngành y, ngành luật, người ta giới hạn số lượng thành viên để bảo vệ quyền lợi...).

Trao đổi xã hội: tương quan giữa cấu trúc vi mô và vĩ mô: Blau phân biệt cấu trúc xã hội vi mô bao gồm sự tương tác giữa những cá nhân. Trong khi cấu trúc xã hội vĩ mô bao gồm các nhóm tương tác với nhau tạo thành. Cả hai loại cấu trúc này đều do tương tác, trao đổi xã hội. Nhưng cũng có khác biệt: cấu trúc vĩ mô hình thành 1) trên cơ sở về sự nhất trí về hệ thống giá trị, chuẩn mực, 2) có các mối liên hệ phức tạp của các bộ phận, 3) có tính bền vững vì bao gồm các định chế xã hội.

Tóm lại, Blau đã cố vượt ra khỏi phạm vi các định đề tâm lý học về lựa chọn của cá nhân bằng cách chú trọng vai trò của các yếu tố “cấu trúc xã hội”, ví dụ chuẩn mực cùng có lợi, chuẩn mực thỏa hiệp... Cá nhân phải thỏa hiệp, bởi vì phải hành động theo hệ thống giá trị và chuẩn mực của nhóm được hình thành từ trước. Hay nói cách khác tính duy lý của hành động của cá nhân chịu sự chi phối của sự chọn lựa duy lý của nhóm, của bối cảnh xã hội. Phương tiện trung gian giữa hai cấp độ vi mô và vĩ mô là các mối tương tác, trao đổi xã hội và các hệ thống giá trị, chuẩn mực được cá nhân và nhóm nhất trí.

3.3. James Coleman (1926-1995), nhà xã hội học được Gary Becker nhìn nhận như là “nhà xã hội học sáng tạo nhất trong thế hệ của ông”. Chúng ta chỉ đề cập một số quan niệm của Coleman có liên quan đến thuyết trao đổi xã hội và chọn lựa hợp lý.

Coleman cho rằng những quyết định cá nhân khi tập hợp lại với nhau có thể đưa đến những hậu quả không tiên đoán được. Có thể hiểu tốt hơn những “quyết định tập thể” qua việc các cá nhân đi tìm lợi ích tối đa của mình. Ví như việc ông tìm hiểu ở Quốc hội (Mỹ), một dân biểu bỏ phiếu cho một vấn đề do đồng nghiệp đưa ra là để trao đổi những nhượng bộ khác của đồng nghiệp. Do đó ông hình thành khái niệm “xây dựng liên minh” (coalition building), được hiểu cũng là một sự trao đổi, tính toán không phải vì những mối quan hệ trước mắt mà là những mối quan hệ dài hạn, đôi lúc lệ thuộc vào quyết định của tập thể hoặc những chính sách đeo đuổi.

Sự tin cậy (trust) hay các chuẩn mực của nhóm cũng dựa trên những tính toán lâu dài. Một yếu tố quan trọng trong tương tác xã hội là sự tin cậy và xã hội chúng ta dựa trên những trao đổi, giao dịch cũng chủ yếu dựa trên sự tin cậy. Tôi tin tưởng cho công ty vận chuyển X và trả 50.000 đồng công chuyển một gói hàng cho một người bạn ở Tây Nguyên và công ty X chuyển hàng một cách bình thường vì cả tôi và công ty X không muốn kiện cáo rườm rà tốn kém. Trong những trao đổi xã hội, ngoài việc tạo ra các mối quan hệ tình cảm, cả hai bên trong trao đổi không tìm kiếm lợi ích tối đa cho mình mà cùng chia sẻ và hai bên đều có lợi. Trong trao đổi Coleman nhấn mạnh sách lược hợp lý “có qua có lại”, nhấn mạnh tầm quan trọng của các tác nhân trung gian trong việc tạo ra các “hệ thống tin cậy” và phân biệt những mối quan hệ chỉ một lần và những mối quan hệ kéo dài.

Lý thuyết về sự tin cậy của Coleman cũng thống nhất với các luận điểm của Homans.

Tuy nhiên trong khi Homans cho rằng các chuẩn mực của nhóm nằm trong những khía cạnh tâm lý của con người (như là niềm tin bẩm sinh vào sự công bằng) thì Coleman cho rằng những chuẩn mực nhóm hình thành một cách tự nhiên trong quá trình tương tác hợp lý giữa các thành viên.

Từ quan điểm về sự tin cậy, Coleman đi đến khái niệm “vốn xã hội” và ông là một trong những người đầu tiên đưa ra khái niệm này, bên cạnh các tác giả như P. Bourdieu, R. Putnam, F. Fukuyama. Theo ông, vốn xã hội nhằm chỉ những khía cạnh của các cơ cấu xã hội, chúng làm cho con người hoàn thành công việc dễ dàng hơn. Trong thời gian gần đây, vấn đề này đã được nhiều tác giả Việt Nam đề cập đến.

Tóm lại, J. Coleman cũng có những luận điểm của lý thuyết chọn lựa hợp lý, nhưng ông đề cập những vấn đề ở cấp độ xã hội, chứ không ở cấp độ vi mô.

4. ỨNG DỤNG LÝ THUYẾT CHỌN LỰA HỢP LÝ TRONG VIỆC GIẢI THÍCH HIỆN TƯỢNG TÔN GIÁO TRONG XÃ HỘI HIỆN ĐẠI

Một cách tổng quát, trong việc giải thích hiện tượng tôn giáo trong mối tương quan với quá trình hiện đại hóa có hai lý thuyết đương đại chính: lý thuyết thế tục hóa (theory of secularization) và lý thuyết chọn lựa hợp lý. Lý thuyết thế tục hóa cổ điển quan niệm tôn giáo sẽ tàn lụi với quá trình hiện đại hóa. Quan điểm này có những hạn chế mà chúng tôi đã có dịp đề cập, đặc biệt không giải thích được tại sao ở các nước được xem là hiện đại nhất như Mỹ, Nhật Bản, tôn giáo, tín ngưỡng vẫn còn mang một sức sống khá mãnh liệt, tại sao vấn đề tôn giáo lại nổi bật lên trong những vấn đề chính

trị quốc tế hiện nay (Nguyễn Xuân Nghĩa, 1996, tr. 8-14; Nguyễn Xuân Nghĩa, 2003, tr. 21-30). Một số tác giả khác như D. Hervieu-Léger, Jean-Paul William hiểu thế tục hóa tôn giáo trong các xã hội hiện đại là “tái cấu trúc”, “tái cấu hình” của tôn giáo trong quan hệ với tính hiện đại (Hervieu-Léger, 1987, tr. 227 ; Jean-Paul Willaime, 1998, tr. 104-110).

Trước các hạn chế của lý thuyết thế tục hóa, một số tác giả, đặc biệt là các nhà xã hội học Mỹ - như L. Innacone, R. Stark, R. Finkle, R. Warner - đề cao lý thuyết chọn lựa hợp lý và xem nó như là “mô hình mới” (new paradigm) trong việc giải thích mối quan hệ giữa tôn giáo và xã hội hiện đại.

Những người chống lại lý thuyết thế tục hóa đã ứng dụng mô hình về thị trường tôn giáo (model of religious “markets”) và lý thuyết sự chọn lựa hợp lý của hành động con người vào lãnh vực tôn giáo, để giải thích tại sao tôn giáo vẫn tồn tại nói chung và tại sao tôn giáo vẫn có sức sống trong các xã hội hiện đại nhất như Mỹ, Nhật Bản. Cả hai lý thuyết đều thống nhất về khái niệm “nền kinh tế tôn giáo” (religious economies), đều xem các giáo hội như là những “xí nghiệp”, tôn giáo tranh giành tín đồ trong một thị trường tôn giáo. Khác với É. Durkheim hay M. Weber nghi ngờ sự đa nguyên (như sự xuất hiện của Chính Thống giáo, đạo Tin Lành trong Kitô giáo) làm đặt lại vấn đề tính độc tôn chân lý của tôn giáo và từ đó làm niềm tin vào tôn giáo giảm sút, các tác giả của lý thuyết chọn lựa hợp lý quan niệm sự đa nguyên có hậu quả tích cực của nó. Sức sống của tôn giáo ở Mỹ là do có nhiều tôn giáo, giáo phái và chúng cạnh tranh nhau. Các tôn giáo, giáo phái truyền thống như Công giáo,

Luthero, Episcopan phải cạnh tranh với các giáo phái Phúc Âm (Evangelical Churches) mới xuất hiện và rất năng động. Trong khi ở châu Âu, thường ở mỗi quốc gia chỉ có một hai tôn giáo chính, được nhà nước tài trợ, do đó tôn giáo không có sinh khí, tín đồ càng ngày càng ít đến nhà thờ.

Theo những tác giả này, cái gọi là “thế tục hóa” chỉ là hậu quả đương nhiên của những độc quyền tôn giáo. Cũng như trong mọi lãnh vực, những định chế độc quyền thường không đáp ứng những nhu cầu của “người tiêu thụ”. Trong các thị trường đóng, các tôn giáo mất đi sự cạnh tranh, ngược lại trong xã hội Mỹ vận hành với thị trường mở, trong một cơ cấu đa nguyên và mềm dẻo, các giáo hội có được sự tham gia nhận nhiệm của các tín đồ vì họ đã hoạt động để lôi kéo “khách hàng”.

Các tác giả theo lý thuyết chọn lựa hợp lý đã lấy lại một lập luận của những nhà kinh tế học, hàng chục năm qua thị trường hoạt động tốt là do hàng triệu quyết định của những người sản xuất và những người tiêu thụ, nhưng tất cả những quyết định này mang tính duy lý vì dựa trên tính toán lợi ích và phí tổn (benefit and cost - được lợi gì và mất mát những gì). Như vậy tiền đề chính của lý thuyết này là cá nhân luôn hành động hợp lý bằng cách so sánh lợi hại của mọi hành vi và đưa ra quyết định nào tối đa hóa nhất quyền lợi của mình. Lý thuyết này giải thích được tại sao các thị trường tôn giáo hoạt động như vậy, - là vì con người luôn hành động theo sự tính toán hợp lý. Theo lập luận của các tác giả này, con người chọn lựa tín ngưỡng, tôn giáo của mình cũng trên cơ sở tính toán hợp lý cái được (sự an tâm về mặt tâm lý, ý nghĩa cuộc đời, tình đồng đạo...) và cái mất

(sự tham gia, tuân thủ các chuẩn mực và các hành vi tôn giáo, đóng góp tiền bạc...), nhằm thỏa mãn nhu cầu nào đó. Con người luôn có nhu cầu về tôn giáo, vì con người có ước muốn vượt qua những hạn chế của thân phận người (ước muốn bất tử, chẳng hạn), nhưng những ước muốn này không hoàn toàn được đáp ứng lại, do đó con người đi tìm những nhân tố đền bù (compensators). Và trong các nhân tố đền bù thì tôn giáo vượt trội các nhân tố thế tục khác vì nó qui chiếu đến một sự giải thoát cuối cùng. Và khi thêm vào yếu tố siêu tự nhiên, tôn giáo càng gia tăng sự thu hút của mình và giảm thiểu các phê phán.

Như vậy theo lý thuyết chọn lựa hợp lý, hiện tượng thế tục hóa ở châu Âu là do khủng hoảng về cung (chỉ một vài tôn giáo thống trị) chứ không phải do khủng hoảng về cầu (con người bao giờ cũng có nhu cầu tâm linh).

5. NHẬN ĐỊNH VỀ LÝ THUYẾT CHỌN LỰA HỢP LÝ NÓI CHUNG VÀ VIỆC GIẢI THÍCH CỦA NÓ VỀ HIỆN TƯỢNG TÔN GIÁO

5.1 Thuyết chọn lựa hợp lý (bao gồm cả lý thuyết trao đổi xã hội) giải thích được một số hiện tượng xã hội như hôn nhân, tình yêu, tình bạn và đặc biệt lý giải được những hành động liên cá nhân trong các nhóm nhỏ. Nhưng nó đồng thời gánh chịu nhiều chỉ trích về những hạn chế của lý thuyết cơ sở là thuyết cá nhân phương pháp luận, đồng thời những định đề nó thêm vào cũng bị nhiều phê phán.

Theo thuyết cá nhân phương pháp luận, mọi hiện tượng xã hội, cơ cấu, định chế xã hội là kết quả của sự phối hợp các hành động, niềm tin hoặc thái độ của những cá nhân

(định đề 1). Nhưng trong hiện tượng xã hội có vấn đề tập hợp (aggregation) những hành động cá nhân đưa đến những kết quả đôi lúc không tiên đoán được (ví như, trong vụ kẹt xe, mọi cá nhân đều cố chen lấn để mau tới nơi, càng làm kẹt xe trầm trọng thêm...). Thuyết cá nhân phương pháp luận đã có cái nhìn giới hạn về tính chất của con người: con người là một hữu thể lý trí, hành vi con người là hợp lý (định đề 3). Và như vậy lại rơi vào lối lập luận lặp lại (tautology): xem hành động của con người vốn là hợp lý, rồi lại giải thích nó là hợp lý. Hơn thế nữa, những hành động không hợp lý, phi lý trong tương tác xã hội sẽ được giải thích như thế nào? Đây là những tiêu chí rõ ràng để xem hành động thế nào là hợp lý? Lý thuyết này đã bỏ quên vai trò của cảm xúc, tình cảm trong hành động của con người.

Lý thuyết chọn lựa hợp lý không giải thích được một số hiện tượng mà các nhà xã hội học gọi là hành vi tập thể (collective behavior), ví như hành vi bầu cử, tham gia hoạt động công đoàn (vì sao một số cảm tình viên của các đảng phái thiếu số vẫn đi bầu khi – nếu với sự tính toán hợp lý – biết chắc chắn ứng cử viên của mình sẽ không đắc cử). Phải biết rằng, các giá trị, chuẩn mực, tập quán chi phối hành động, khi chúng ăn sâu vào cá nhân, cá nhân không còn đặt vấn đề về tính hợp lý của chúng, và một số chuẩn mực, giá trị đi ngược sự tính toán vị kỷ của con người. Ở đây chỉ cần nhắc lại sự phân loại các loại hành động xã hội của M. Weber để thấy giới hạn của hành vi hợp lý công cụ.

Lý thuyết của Homans, và cũng như các lý thuyết hành vi khác, đã không quan tâm đủ đến vai trò của ý thức, kinh nghiệm bên

trong, quá trình nội tâm hóa các giá trị của con người (Ritzer, 1988, 393); không giải thích được nguồn gốc và sự thay đổi của các chuẩn mực xã hội (Scott, 2002). Quan điểm của Blau và Coleman nói đến sự tin cậy (trust), công bằng xã hội, nhưng những chuẩn mực này không thể chỉ giải thích bằng sự tính toán hợp lý vị kỷ mà bị chi phối bởi nguyên tắc đạo đức làm cho con người tự cảm thấy xấu hổ, có lỗi hơn là sợ sự trừng phạt hay được tưởng thưởng khi thực hiện hay không những chuẩn mực này.

5.2 Lý thuyết chọn lựa hợp lý thoạt tiên xem ra có thể giải thích được sự tồn tại của tôn giáo trong thời hiện đại khi mà mọi hoạt động của con người đều bị chi phối bởi cơ chế thị trường và nó đề cập đến những vấn đề tôn giáo trong một ngôn ngữ rất mới mẻ (Lechner, 2006). Nhưng lý thuyết này khi giải thích hiện tượng tôn giáo cũng bị phê phán ngay ở những tiền đề cơ bản của nó. Trong thực tế có nhiều loại hợp lý: loại hợp lý thực dụng do tính toán giữa mục đích và phương tiện, loại hợp lý do những giá trị chọn lựa hay loại hợp lý do các mối tương quan xã hội qui định. Trong các loại hình hợp lý này, không phải bao giờ con người cũng hành động theo sự chi phối của tính toán thực dụng. Cũng theo nhiều nhà nghiên cứu, lý thuyết chọn lựa hợp lý là rất “Mỹ” và có lẽ chỉ phù hợp với xã hội Mỹ – nơi vẫn thường nghe “có giá cho mỗi vật và mọi vật đều có giá của nó” “không có gì là miễn phí”. Như vậy, lý thuyết này có những giới hạn về mặt địa lý.

Ngoài ra, như S. Bruce (1993) phê bình, lý thuyết này không giải thích được thực trạng về sự giảm sút vai trò xã hội của các tôn giáo đang diễn ở châu Âu, mặc dù hiện nay

châu Âu đa dạng hơn về mặt tôn giáo so với thời kỳ trước Cải cách. Chaves và Gorski đã điểm lại mười hai cuộc nghiên cứu thực nghiệm về tương quan giữa tính đa nguyên và sự tham gia tôn giáo đã đi đến kết luận: “Ý kiến cho rằng đa nguyên tôn giáo và sự tham gia tôn giáo một cách tổng quát có tương quan thuận là không vững chắc... Tương quan thuận giữa đa nguyên tôn giáo và sự tham gia tôn giáo chỉ có thể tìm thấy ở một số bối cảnh hạn chế, trong khi bản thân những khái niệm này khó phù hợp với các xã hội không hiện đại” (Chaves, Gorski, 2001).

Sự độc quyền của một tôn giáo trong một xã hội nhất định cũng không phải là nguyên nhân của hiện tượng thế tục hóa, như trường hợp các xã hội Hồi giáo đã cho thấy một xu hướng ngược lại.

Lý thuyết chọn lựa hợp lý khi giải thích hiện tượng tôn giáo dựa trên một giả định: “Những nhu cầu tối hậu mà cá nhân dựa vào để đánh giá lợi ích và phí tổn không biến đổi từ người này sang người khác” (Iannaccone, 1997, tr. 26). Đây là một giả định mà thực tế xã hội có thể bác bỏ. Hơn nữa các khái niệm lợi ích, phí tổn rất khó áp dụng trong lãnh vực tâm linh – lấy thí dụ, thời gian tham gia các lễ nghi được các nhà theo lý thuyết chọn lựa xem là “phí tổn”, nhưng tín đồ trong bầu khí linh thiêng, tìm sự bình an trong lễ nghi lại xem đây là cái “được” (lợi ích) của họ.

Xem các tôn giáo như là hàng hóa trong thị trường, lý thuyết chọn lựa tôn giáo không những đã đụng đến tình cảm của các người có tín ngưỡng, tôn giáo, mà cũng không phản ánh được thực tế. Một tín đồ Hồi giáo không dễ dàng theo Kitô giáo, như trường hợp một khách hàng có thể chọn lựa mua áo