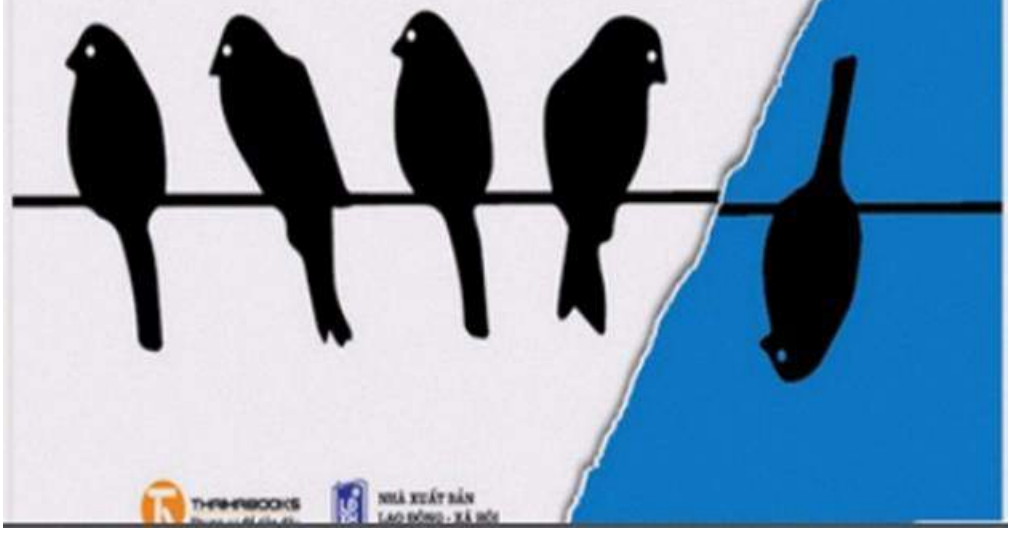
# DÁM KHÁC BIỆT

Richard Wiseman

Tác giả cuốn **59 second**

Cách tiếp cận hoàn toàn mới để thay đổi cuộc đời bạn



THINKBOOKS

NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG - XÃ HỘI

https://thuviensach.vn

# DÁM KHÁC BIỆT

Bản quyền © Công ty cổ phần Sách Thái Hà

Không phần nào trong xuất bản phẩm này được phép sao chép hay phát hành dưới bất kỳ hình thức hoặc phương tiện nào mà không có sự cho phép trước bằng văn bản của đơn vị chủ quản.

**NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG - XÃ HỘI**

Địa chỉ: Ngõ Hoà Bình 4, Minh Khai, Hai Bà Trưng, Hà Nội

Điện thoại: (84 - 4) 36246920

Fax: (84- 4) 36246915

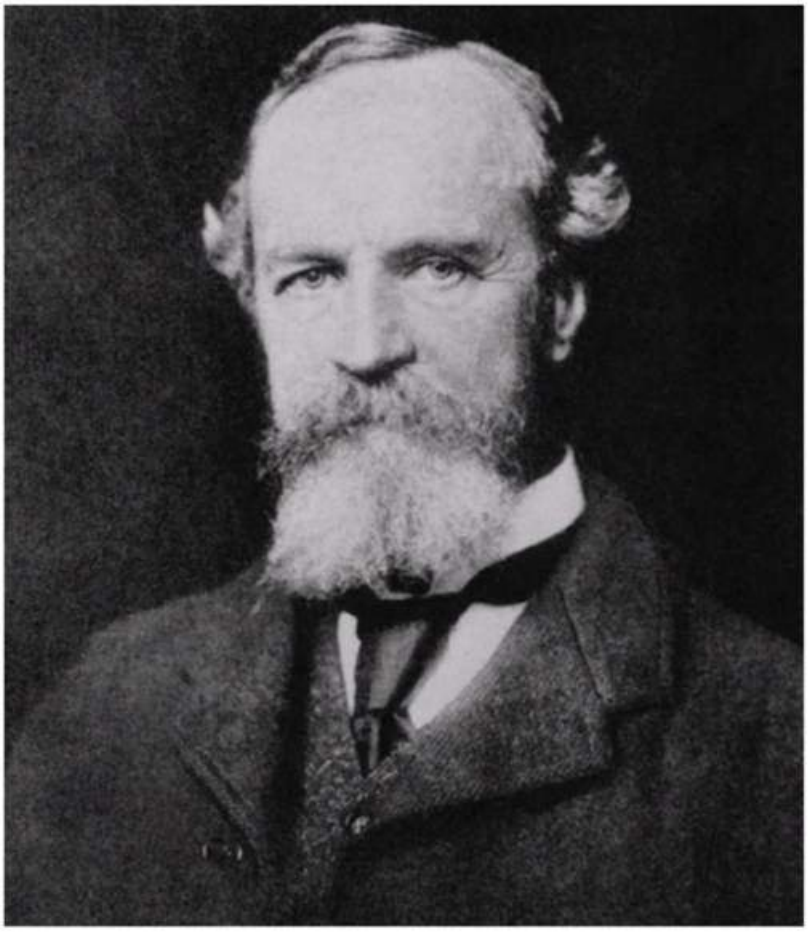
Website: www.nxbldxh.com.vn

Thư viện ebook miễn phí www.Sachvui.com

https://thuviensach.vn

***Dành tặng Ronald* và *Brenda***

https://thuviensach.vn



"*Nếu bạn muốn có một tính cách nào đó, hãy hành động như thể bạn đã có nó.*"

**Nhà triết học William James, 1884**

https://thuviensach.vn

# GIỚI THIỆU

Các bậc thầy về tự giúp mình và những người đào tạo về kinh doanh đều niệm câu thần chú đơn giản sau: Nếu muốn cải thiện cuộc sống, bạn cần thay đổi cách tư duy. Hãy buộc bản thân có những suy nghĩ tích cực và bạn sẽ vui vẻ hơn. Hãy mường tượng ra giấc mơ của mình và bạn sẽ tận hưởng thành công lớn hơn. Hãy tư duy như một triệu phú và bạn sẽ giàu có một cách thần kỳ. Về lý thuyết, ý tưởng này có vẻ hoàn toàn hợp lý. Tuy nhiên, trong thực tế cách tiếp cận này thường không có hiệu quả. Nghiên cứu chỉ ra rằng con người không ngừng nỗ lực để suy nghĩ vui vẻ, rằng nhân viên vẫn không bị ảnh hưởng vì việc hình dung ra những cái tôi hoàn hảo, và rằng những giấc mơ về của cải vô tận đó không khiến họ trở thành triệu phú.

Hơn một thế kỷ trước, William James, nhà triết học lỗi lạc sống ở thời đại của nữ hoàng Victoria từng đề xuất cách tiếp cận hoàn toàn khác để thay đổi. Kể từ đó, các nhà nghiên cứu trên toàn thế giới bắt đầu tiến hành hàng trăm nghiên cứu về học thuyết của James và thấy rằng nó đúng với gần như mọi khía cạnh trong cuộc sống. Và có lẽ quan trọng nhất là công trình này sản sinh ra hàng loạt bài tập dễ dàng và hiệu quả với khả năng giúp con người vui vẻ hơn, tránh khỏi phiền não và lo lắng, yêu và sống hạnh phúc mãi mãi, giữ dáng thơn, tăng cường sức mạnh ý chỉ và niềm tin của mình, thậm chí làm chậm ảnh hưởng của quá trình quá trình lão hoá. Nghiên cứu này đã được trình bày tại vô số cuộc hội thảo và được đăng trên nhiều tạp chí khoa học, nhưng gần như chưa bao giờ tiếp cận được với công chúng.

Trong cuốn *59 Seconds* (59 giây), tôi đã mô tả một số bài tập như vậy. Dựa trên nội dung đó, *Dám khác biệt* đưa ra hướng dẫn khả thi và toàn diện đầu tiên để tiếp cận học thuyết cấp tiến của James. Nó cho thấy mọi quan niệm của bạn về trí óc của bản thân là sai lầm và chỉ ra rằng thay đổi không phải là thử thách và mô tả nhiều phương pháp dễ thực hiện được thiết kế để cải thiện nhiều vấn đề khác nhau trong cuộc sống thường ngày của bạn.

Qua cuốn sách này, bạn sẽ được yêu cầu thay đổi hành vi của mình. Để nhấn mạnh thông điệp chính này, tôi sẽ mời bạn làm một điều mà tôi cho là bạn chưa từng làm. Tôi muốn bạn làm hỏng một số phần của cuốn sách này trong khi đọc. Tôi cho rằng lúc này có thể bạn đang có hai luồng suy nghĩ.

Đầu tiên, có thể bạn sẽ nghĩ điều gì đó kiểu như "Khônggggggggggg, tôi ghét ý định xé sách của mình!" Tất nhiên, đó chính là mục đích của bài tập này. Yêu cầu một ai đó thay đổi hành vi và họ sẽ nhanh chóng đưa ra một loạt những lý do vì sao họ nên tiếp tục hành động như trước đây.

Thái độ này có thể hiểu được (sau cùng, hành vi nhanh chóng bám rễ vào đầu ta và chúng ta bắt đầu có cảm giác thân quen như gặp bạn cũ), nhưng nó cho thấy rào cản lớn nhất để thay đổi. Cách đơn giản và hiệu quả nhất để vượt qua vấn đề này là làm điều gì đó bạn chưa từng làm. Điều gì đó khiến bạn cảm thấy thoải mái hơn và vô hại. Giống như làm hỏng một cuốn sách.

https://thuviensach.vn

Thứ hai, nếu bạn đọc cuốn sách này bằng thiết bị đọc sách điện tử, bạn sẽ thấy rằng mình không thể thực hiện bài tập đó. Không sao. Chỉ cần tìm một cuốn sách có nội dung cổ vũ bạn thay đổi cách tư duy và xé nó đi. Tôi đùa thôi. Thực ra bạn chỉ cần ghé thăm trang www.RipitUp.biz, tải về một bản sao sách bài tập của "Dám khác biệt" và in ra. Sách bài tập này có mọi thứ bạn cần để tham gia các bài tập tương tác.

Đã đến lúc nắm lấy cách tiếp cận mới để thay đổi. Một cách tiếp cận có nền móng từ khoa học, đảo lộn tư duy thông thường và cung cấp một cơ sở các cách thức đơn giản nhất, nhanh chóng và hiệu quả nhất để thay đổi cuộc sống.

***Vậy hãy ngồi thẳng lên, thở sâu và chuẩn bị thay đổi.***

https://thuviensach.vn

# I. LÀM THẾ NÀO ĐỂ HẠNH PHÚC

Gặp thiên tài đáng mến William James, làm đảo lộn thế giới, học cách tạo ra niềm vui theo ý muốn và ghé thăm nhà máy vui vẻ.

"*Hành động tạo nên sự khởi đầu*"

*Faust*, Johann Wolfgang von Goethe

## *1. Ý TƯỞNG ĐƠN GIẢN LÀM MỌI THỨ ĐỔI THAY*

Giáo sư tâm lý học người Đức, Wilhelm Wundt, sinh năm 1879, từng tiến hành thí nghiệm đầu tiên về tâm lý học trong phòng thí nghiệm. Nghiên cứu lịch sử này được tiến hành trong một căn phòng nhỏ tại Đại học Leipzig và hé lộ tất cả những gì bạn cần biết về cách thức các nhà khoa học thời nữ hoàng Victoria tiếp cận trí óc con người.

Wundt đã có thể ăn mừng sự ra đời của tâm lý học thực nghiệm bằng cách nghiên cứu bất cứ chủ đề hấp dẫn nào mà ông chọn. Ví dụ như nguyên nhân khiến người ta yêu nhau, tin vào Chúa, hoặc đôi khi cảm thấy muốn giết ai đó. Thay vào đó, ngài Wundt "nghiêm túc và không biết mệt mỏi" lựa chọn tiến hành một thí nghiệm kỳ lạ với một quả bóng nhỏ bằng đồng.

Wundt và hai sinh viên tập trung quanh một chiếc bàn nhỏ và nối một cái đồng hồ bấm giờ, một công tắc và một thanh kim loại đứng được thiết kế cẩn thận lại với nhau. Một quả bóng bằng đồng được đặt cân bằng trên thanh kim loại và một sinh viên đặt tay cách công tắc vài milimet. Vài giây sau, quả bóng tự động rơi khỏi thanh kim loại và đồng hồ bấm giờ bắt đầu hoạt động. Sinh viên đó đập tay xuống công tắc ngay lúc anh ta nghe thấy tiếng quả bóng đồng đập xuống bàn, khiến đồng hồ lập tức dừng lại. cẩn thận ghi chép thông số hiển thị trên đồng hồ vào sổ ghi chép, Wundt đã tạo ra dữ liệu đầu tiên của tâm lý học.

Sẽ rất thú vị khi nghĩ rằng sau khoảng một ngày thả bóng, Wundt sẽ đóng sổ ghi chép, báo cáo kết quả tìm được và chuyển sang thứ khác hay ho hơn. Tuyệt, nhưng không phải vậy. Thực ra, ông đã dành vài năm tiếp theo để quan sát hàng trăm người phản ứng với bài kiểm tra này. Theo đúng cách thức mà các nhà vật lý học cố gắng tìm ra bản chất của vấn đề, Wundt và nhóm của ông đã cố gắng khám phá những khối cơ bản cấu thành nên ý thức. Một vài người tham gia được yêu cầu bấm công tắc tại thời điểm đầu tiên nghe tiếng quả bóng đập xuống bàn, trong khi những người khác được yêu cầu phản ứng khi hoàn toàn nhận ra được âm thanh đó. Người tham gia kịch bản đầu tiên được yêu cầu tập trung chú ý vào quả bóng, trong khi những người tham gia vào kịch bản thứ hai được yêu cầu tập trung nhiều hơn vào suy nghĩ của mình. Khi việc thực hiện được hoàn thành đúng cách, Wundt tin rằng phản ứng đầu tiên sẽ đại diện cho một phản xạ đơn giản trong khi cái thứ hai sẽ có thêm một quyết định có ý thức. Có lẽ không có gì đáng ngạc nhiên khi những người tham gia phải chật vật một lúc để nhận thấy rõ sự khác biệt được cho là tinh tế giữa hai điều kiện, và vì vậy phải tiến hành thử hơn mười nghìn lần trước khi có được một thí nghiệm đạt yêu cầu.

https://thuviensach.vn

Sau khi kiểm tra cẩn thận hàng loạt dữ liệu về thí nghiệm thả quả bóng đồng, Wundt kết luận rằng phản ứng theo phản xạ mất trung bình một phần mười giây và để lại cho những người tham gia một ký ức mờ nhạt về tiếng quả bóng rơi. Ngược lại, việc nghe âm thanh đó một cách có ý thức tạo ra thời gian phản ứng trung bình là hai phần mười giây và tạo ra một trải nghiệm rõ ràng hơn về tác động của quả bóng.

Giải quyết xong bí ẩn của phản ứng phản xạ, Wundt dành phần còn lại của sự nghiệp để tiến hành hàng trăm nghiên cứu tương tự. Cách tiếp cận của ông chứng tỏ sức ảnh hưởng đáng ngạc nhiên và gần như mọi học giả khác ở thế kỷ XIX nghiên cứu qua các vấn đề về trí óc theo dấu chân của Wundt. Trong những phòng thí nghiệm tâm lý học trên khắp châu Âu, các nhà nghiên cứu hầu như không thể tự mình ý thức được âm thanh của quả bóng đồng rơi trên bàn.

Qua đến Mỹ, William James, một nhà triết học và tâm lý học trẻ, không đồng ý với điều này.

William James là người đặc biệt nhất. Ông sinh năm 1842 tại New York, cha của ông là một người giàu có, giao thiệp giỏi, lập dị, một nhà triết học tôn giáo phiến diện từng hy sinh bản thân để dạy dỗ năm đứa con của mình. Kết quả là phần lớn tuổi thơ của James là tiếp nhận sự giảng dạy tại nhà, ghé thăm các phòng trưng bày nghệ thuật bảo tàng hàng đầu châu Âu và kề vai sát cánh với những người như Henry Thoreau, Alfred Tennyson và Horace Greeley. Anh trai của James, Henry, muốn nổi tiếng trong vai trò là một tiểu thuyết gia, và chị của ông, Alice, là người chuyên viết hồi ký.

Được dạy dỗ về hội hoạ từ nhỏ, James từ bỏ nghệ thuật khi bước sang tuổi hai mươi. Thay vào đó, ông tham gia nghiên cứu hoá học và giải phẫu học tại Trường Y Harvard. Năm 1872, Charles Eliot, bạn của gia đình ông và đồng thời là hiệu trưởng trường Harvard, đã chiêu mộ James tới dạy các khoá học về sinh lý học của động vật có xương sống. James nhanh chóng thấy bản thân bị lôi cuốn vào các bí mật về tâm lý con người và đã thành lập một khoá giảng dạy tâm lý học đầu tiên tại Hoa Kỳ năm 1875. Về sau, ông bình luận rằng “Bài giảng đầu tiên về tâm lý học mà tôi từng nghe chính là bài đầu tiên mà tôi giảng dạy.”

Kinh ngạc với nghiên cứu ông đã coi là tầm thường của Wundt, James tin chắc rằng nghiên cứu tâm lý phải liên quan tới cuộc sống con người. Bỏ qua những quả bóng đồng và thời gian phản ứng, James tập trung chú ý tới nhiều vấn đề thú vị và thực tế hơn, như việc tin vào Chúa liệu có đúng đắn, lý do đáng để sống là gì và tự do có thực sự tồn tại.

Cách tiếp cận trí óc con người không phải là điểm khác biệt duy nhất giữa Wundt và James. Wundt là người hình thức và bảo thủ, các bài giảng của ông luôn nghiêm túc và trang trọng, cách viết của ông khó hiểu và khoa trương. James thì “bình dân” và khiêm tốn, thường tập đi bộ quanh sân "... với mũ vải, gậy ba-toong, áo choàng và quần ca-rô đỏ”. Ông thường làm cho cuộc trò chuyện sôi động bằng những trò đùa và những câu chuyện bên lề vui vẻ đến mức sinh viên thường cho rằng ông cần phải nghiêm túc hơn. Ông thường có cách diễn đạt dân dã, dễ gần và hài hước. (“Chỉ cần một con gián tội nghiệp cảm thấy những nỗi đau của tình yêu đơn phương thì thế giới này không còn đạo đức nữa”).

https://thuviensach.vn

James và Wundt cũng bộc lộ cách thức làm việc hoàn toàn khác nhau. Wundt thường chiêu mộ một nhóm lớn các sinh viên để tiến hành các nghiên cứu được ông kiểm soát cẩn thận. Trong ngày làm việc đầu tiên tại phòng nghiên cứu của Wundt, mỗi sinh viên mới được nhận sẽ xếp hàng và Wundt sẽ bước xuống, trao cho mỗi người một bản mô tả nghiên cứu mà họ phải tiến hành. Một khi nghiên cứu hoàn thành, ông sẽ xử sự như thẩm phán và bồi thẩm đoàn, bất kỳ sinh viên nào có kết quả báo cáo không hỗ trợ được cho các học thuyết của ông sẽ có nguy cơ bị đánh trượt. Ngược lại, James yêu thích việc khuyến khích các ý týởng tự do, ghét áp đặt ý tưởng của mình lên sinh viên và từng phàn nàn rằng ông vừa thấy một đồng nghiệp "sơn lớp phủ véc-ni cuối lên học sinh của ông ta".

Hai nhà tư tưởng lớn không giấu giếm sự mâu thuẫn họ dành cho nhau. James khai thác các cụm từ thơ mộng, khiến một số nhà bình luận cho rằng các nghiên cứu tâm lý học của ông được viết như tiểu thuyết, trong khi anh trai Henry của ông lại viết tiểu thuyết như một nhà tâm lý học. Tuy nhiên, Wundt vẫn không thấy ấn tượng và khi được yêu cầu bình luận về nghiên cứu của James, ông trả lời: "Nó rất ấn tượng, nhưng không phải tâm lý học." Đáp lại, James than phiền việc Wundt thay đổi học thuyết của mình từ cuốn sách này sang cuốn sách khác, rằng "Thật không may là ông ta sẽ không bao giờ có một trận Waterloo[1]... xẻ ông ta như một con giun và từng khúc bò lổn nhổn... bạn không thể hạ được ông ta."

Sự kiên trì của James đã thành công. Mở bất kỳ một cuốn sách giáo trình tâm lý học hiện đại nào ra bạn sẽ đánh vật để tìm được dù chỉ là một dòng tham khảo ngắn ngủi về Wundt hoặc thí nghiệm quả bóng đồng của ông. Ngược lại, quan điểm của James vẫn được trích dẫn rộng rãi và ông vẫn được xem như cha đẻ của ngành tâm lý học hiện đại. Được công bố lần đầu vào năm 1890, kiệt tác hai tập của James là *Principles of Psychology* (Các nguyên lý của tâm lý học) đã được một nhà sử học hàng đầu mô tả là "tri thức nhất, khiêu khích nhất, đồng thời là cuốn sách về tâm lý nhiều thông tin nhất từ trước tới nay". Đồng thời cả hai tập sách vẫn được xem là tài liệu bắt buộc phải đọc đối với các sinh viên ngành nghiên cứu hành vi ngày nay.

James có lẽ đã chiến thắng chính mình khi tìm ra điều bí ẩn và căn bản trong hiện tượng mà hầu hết mọi người đều có xu hướng ngộ nhận. Năm 1892, ông đã suy nghĩ về tầm quan trọng của cách tiếp cận này để hiểu được tâm trí con người và cung cấp một số ví dụ về kiểu hiện tượng đã thu hút sự chú ý của ông:

Tại sao khi hài lòng chúng ta cười mà không phải là cau có? Tại sao chúng ta không thể nói trước đám đông như khi chúng ta nói chuyện với một người bạn? Tại sao một cô gái đặc biệt có thể làm đảo lộn sự nhanh nhạy của chúng ta? Một người bình thường chỉ có thể nói, "*Tất nhiên* chúng ta sẽ mỉm cười, *tất nhiên* trái tim của chúng ta sẽ đập nhanh khi thấy đám đông, *tất nhiên* là chúng ta yêu cô gái đó, tâm hồn đẹp đẽ được che phủ vẻ ngoài hoàn hảo, quá chắc chắn và rõ ràng là để được yêu đời đời kiếp kiếp!"

Đây chính xác là kiểu tư duy đã chỉ dẫn James tạo ra học thuyết gây tranh cãi nhất của ông và giúp ta hiểu về trí óc của con người.

**Về cảm xúc**

https://thuviensach.vn

Tới cuối những năm 1880, James hướng sự chú ý tới mối quan hệ giữa cảm xúc và hành vi. Đây có vẻ là một đề tài xa lạ đối với một nhà triết học và tâm lý học nổi tiếng thế giới.

Thông thường một số sự kiện và suy nghĩ nhất định khiến bạn có cảm xúc và chính điều này ảnh hưởng tới hành vi của bạn. Ví dụ, bạn thấy mình đột nhiên đi bộ dọc theo một con phố tối vào đêm muộn, hoặc được gọi đến văn phòng của sếp và được tăng lương, hoặc đột nhiên nhớ lại thời điểm bạn mới năm tuổi và rơi xuống cầu thang. Những tác nhân kích thích này khiến bạn trải qua những cảm xúc nhất định. Có thể một con phố tối khiến bạn lo lắng, lương tăng khiến bạn vui vẻ và ký ức về việc rơi xuống cầu thang khiến bạn khó chịu. Cuối cùng, những cảm xúc này ảnh hưởng tới hành vi của bạn. cảm thấy sợ hãi có thể khiến bạn đổ mồ hôi, vui vẻ khiến bạn mỉm cười và cảm giác khó chịu có thể khiến bạn khóc. Nhìn từ góc độ này, sự kết nối giữa việc bạn cảm thấy thế nào và cách thức mà bạn hành động trở nên đơn giản như không có gì đáng ngạc nhiên. Bí ẩn đã được giải quyết, đóng hồ sơ.

**Hành vi và cảm xúc**

Thông thường cảm xúc gây nên hành vi:

Sợ hãi => Đổ mồ hôi

Hạnh phúc => Cười

Buồn => Khóc.

Tuy nhiên, thí nghiệm trước đó của James với hiện tượng tâm lý tưởng chừng như đơn giản khiến ông nhận thấy rằng kiến thức phổ thông thường sai lầm vô cùng. Để lấy ví dụ, hãy xem xét nghiên cứu về ký ức của James. Trong nhiều năm, những nhà triết học xa rời thực tế cho rằng trí nhớ hoạt động rất giống với cơ bắp, hãy tin rằng bạn dùng nó càng nhiều, nó càng trở nên tốt hơn. James băn khoăn liệu điều này có chính xác. Để tìm câu trả lời, ông dành tám ngày tính toán khoảng thời gian chính mình đã dùng để học thuộc lòng 158 dòng đầu tiên trong bài thơ *Satyr* của Victor Hugo và khám phá ra rằng nhiệm vụ này khiến ông mất khoảng năm mươi giây mỗi dòng. Sau đó, để luyện tập thêm trí nhớ, ông dành hai mươi phút mỗi ngày trong ba mươi ngày tiếp theo để ghi nhớ toàn bộ cuốn đầu của tập sử thi *Paradise Lost* (Thiên đường đã mất) của Milton. Nếu học thuyết “bạn dùng nó càng nhiều, nó càng mạnh” là chính xác, James đưa ra giả thuyết rằng ông chắc hẳn có thể thử lại với Satyr và học 158 dòng tiếp theo với ít thời gian hơn. Trong thực tế, khi ông cố gắng học một phần khác của bài thơ này, ông khám phá ra rằng ông mất nhiều thời gian hơn trước đây. Giả thuyết “trí nhớ giống cơ bắp” đã sai.

https://thuviensach.vn

James muốn khám phá xem liệu có một giải pháp thay thế cho lý thuyết thông thường về cảm xúc và bắt đầu cuộc điều tra về trí óc bằng cách suy nghĩ về cách thức chúng ta đi đến kết luận người khác cảm thấy thế nào.

Hãy nhìn bức ảnh ở trên và cố gắng tưởng tượng xem hai người trong ảnh đang cảm thấy thế nào. Bây giờ hãy làm tương tự với những người trong bức ảnh dưới đây.

Phần lớn mọi người đều thấy rằng bài tập này dễ. Hầu hết mọi người cho rằng cặp đôi trong bức ảnh đầu tiên có lẽ đang có khoảng thời gian vui vẻ, và có vẻ họ sẽ được trải nghiệm hạnh phúc với chỉ một chút sức hấp dẫn. Bức ảnh thứ hai gợi ra phản ứng khá khác biệt, hầu hết cho rằng nhóm này có lẽ đang lo lắng và băn khoăn, rằng ít nhất một trong số họ có biểu hiện cần được nghỉ ngơi thoải mái.

Bài tập đơn giản này dựa trên một thí nghiệm được tiến hành lần đầu tiên bởi Charles Darwin, nhà tự nhiên học huyền thoại vào giữa những năm 1800. Darwin từng xuất bản

https://thuviensach.vn

22 cuốn sách trong đời mình, bao gồm cả cuốn *On the origin of species by means of natural selection* (Về nguồn gốc các loài qua con đường chọn lọc tự nhiên), hoặc *The Preservation of favoured races in the struggle for life* (Sự duy tri các giống loài ưa thích trong cuộc vật lộn giành sự sống), và cuốn *The formation of vegetable mould through the action of worms, with observations on their habits* (Sự hình thành khuôn mẫu thực vật thông qua hoạt động của loài sâu, với các quan sát về thói quen của chúng) ít được biết đến hơn. Năm 1872, Darwin cho ra mắt một bài chuyên đề về cảm xúc có tên là *Biểu hiện cảm xúc ở con người và động vật và* mô tả lần tiến hành nghiên cứu tâm lý học về cảm xúc đầu tiên.

Guillaume-Benjamin-Amand Duchenne, nhà vật lý học người Pháp, từng tiến hành những lần chích điện đau đớn lên các cơ mặt của một tình nguyện viên để nghiên cứu giải phẫu khuôn mặt. Khi Darwin nhìn những bức ảnh về công việc của Duchenne, ông đã rất ấn tượng vì việc Duchenne có thể kết hợp cảm xúc với những biểu cảm của tình nguyện viên dễ dàng như vậy. Bị thu hút vì điều đó, Darwin cho bạn mình xem một vài bức ảnh và nhờ họ nói xem tình nguyện viên đó đang biểu hiện cảm xúc gì. Bạn bè của Darwin cũng đáng tin cậy và dễ dàng kết hợp một số biểu cảm nhất định với các cảm xúc cụ thể. Điều này chứng minh rằng việc biết người khác đang cảm thấy như thế nào dựa trên sự hiểu biết về biểu cảm trên khuôn mặt của họ, đôi khi được cố định trong não của chúng ta.

James đã đọc về thí nghiệm của Darwin và sử dụng nó làm nền tảng cho học thuyết mới về cảm xúc của mình. Darwin đã chỉ ra rằng con người cực kỳ giỏi trong việc nhận biết người khác đang cảm thấy thế nào từ biểu cảm khuôn mặt. James băn khoăn liệu cơ chế đó có hoạt động một cách chính xác trong cách thức biểu thị cảm xúc của bản thân, ông cho rằng cùng một cách thức mà bạn nhìn biểu cảm trên mặt người khác và rút ra cảm xúc của họ, bạn cũng có thể theo dõi biểu cảm của chính mình và quyết định bạn sẽ trải nghiệm cảm xúc nào.

Ban đầu, James cho rằng một cảm xúc bất kỳ hoàn toàn là kết quả việc con người quan sát hành vi của chính mình. Nhìn từ góc độ này, con người không bao giờ cười vì họ hạnh phúc, mà luôn cảm thấy hạnh phúc vì họ đang cười (hoặc, sử dụng một cách thi vị hơn để giải thích học thuyết cấp tiến của ông: "*Bạn không chạy trốn con gấu vì bạn sợ nó, mà bạn trở nên sợ hãi vì bạn chạy trốn nó*"). James phân biệt rõ ràng giữa hành vi theo bản năng của cơ thể khi đối mặt với tác nhân kích thích - liệu nó sẽ kéo tay bạn khỏi ngọn lửa, cười trước một tr đùa, hoặc quay ngoắt lại khi thấy một con gấu - và não của chúng ta quan sát những động thái đó, rồi chỉ trong giây lát sau, tạo ra cảm xúc. Bạn thấy con gấu, cơ thể của bạn phản ứng theo cách bỏ chạy và não của bạn quyết định "Tôi sợ". Những phiên bản hiện đại hơn về học thuyết của James ví mối quan hệ giữa cảm xúc và hành vi như con phố hai chiều, rằng mọi người đều cười vì họ hạnh phúc, nhưng cũng trở nên hạnh phúc hơn khi họ cười.

James không bao giờ chính thức thử nghiệm học thuyết của mình vì ông cho rằng thí nghiệm luôn buồn chán và không thoả mãn về mặt trí tuệ ("Cứ nghĩ đến công cụ bằng đồng và thứ tâm lý học công thức đại số là tôi lại thấy chán"). Tuy nhiên, ông lại là người rất thực tế và không lãng phí chút thời gian nào để tìm kiếm mối liên quan thực tiễn khả thi trong các ý tưởng của mình.

https://thuviensach.vn

Khái niệm về hành vi tạo ra cảm xúc cho thấy con người có khả năng tạo ra cảm xúc bất kỳ mà họ mong muốn, đơn giản bằng cách hành động như thể họ đang trải nghiệm cảm xúc đó. Hoặc như James từng ví von về nó: "Nếu bạn muốn có một phẩm chất nào đó, hãy cư xử như thể bạn đã có nó." Tôi coi lời tuyên bố đơn giản mà mạnh mẽ này là nguyên lý *Như thể* - As If (xem sơ đồ sau).

**Hành vi và cảm xúc**

Tư duy thông thường cho rằng chuỗi quan hệ nhân quả là:

Bạn thấy vui vẻ => Bạn cười

Bạn thấy sợ hãi => Bạn bỏ chạy

Học thuyết *Như thể* cho thấy sự đối lập:

Bạn cười => Bạn thấy hạnh phúc

Bạn bỏ chạy => Bạn thấy sợ hãi

Khía cạnh này trong học thuyết của James kích thích ông hơn bao giờ hết. Trong một bài phát biểu trước công chúng, ông mô tả năng lượng tiềm tàng của ý tưởng này là "sấm sét được đóng chai", và hăng hái nhấn mạnh:"... con đường chủ động tối cao hướng tới sự vui vẻ... là ngồi thẳng một cách vui vẻ, nhìn xung quanh một cách vui vẻ, hành động và nói chuyện như thể niềm vui đã ở đó... Để đấu tranh với cảm giác xấu, chỉ cần gắn sự chú ý của ta lên nó và giữ thật chặt trong tâm..."

Học thuyết của James vấp phải sự phê phán của một số đồng nghiệp. Wilhelm Wundt thì thẳng thắn lên án ý tưởng này. James bảo vệ lập trường của mình, nhưng học thuyết này có vẻ quá cực đoan đối với nhiều đồng nghiệp "cổ hủ" của ông và nó nhanh chóng bị chuyển xuống ngăn hồ sơ được đánh dấu "Đi trước thời đại quá xa".

Và nó nằm ở đó hơn 60 năm.

## *2. KIỂM TRA MỘT HỌC THUYẾT*

Cuối những năm I960, James Laird, một học giả trẻ tuổi, đang theo học để lấy học vị tiến sĩ về tâm lý học lâm sàng tại Đại học Rochester. Trong một buổi đào tạo tại đó, Laird được yêu cầu phỏng vấn một bệnh nhân trong khi người theo dõi bệnh nhân đó đang quan sát qua kính một chiều. Tại một thời điểm trong buổi phỏng vấn, một nụ cười khá bất thường trải rộng trên khuôn mặt bệnh nhân đó. Laird bị thu hút bởi nụ cười đó và tự hỏi người bệnh đó cảm thấy gì khi làm một hành động biểu cảm kỳ lạ như vậy trên mặt.

Khi Laird lái xe về nhà sau cuộc phỏng vấn, ông hình dung lại buổi gặp gỡ và trở nên thích thú với nụ cười đó. ông thậm chí còn làm cho mặt mình biểu cảm tương tự như vậy để khám phá xem cảm giác thế nào. ông bất ngờ phát hiện ra rằng nụ cười đó ngay lập tức khiến ông hạnh phúc hơn. Bị trí tò mò kích thích, ông thử cau mày và đột nhiên cảm thấy buồn. Những khoảnh khắc kỳ lạ đó trong suốt khoảng thời gian lái xe về nhà đã thay đổi toàn bộ sự nghiệp của ông. Khi về đến nhà lúc buổi đêm, Laird đi thẳng tới giá sách để tìm kiếm thông tin về tâm lý học cảm xúc. Và tình cờ, cuốn sách đầu tiên ông cầm lên là *Các nguyên lý tâm lý học* của William James.

https://thuviensach.vn

Laird đọc học thuyết bị lãng quên từ lâu của James và nhận ra rằng nó có thể giải thích nguyên nhân vì sao nụ cười trong xe khiến ông cảm thấy hạnh phúc hơn. Ông đã rất ngạc nhiên khi phát hiện ra rằng học thuyết này bị giới hạn trong những cuốn sách lịch sử và chưa bao giờ thực sự được kiểm tra. Để làm việc này, Laird mời một nhóm tình nguyện viên vào phòng thí nghiệm, yêu cầu họ cười hoặc cau có và sau đó nói về cảm nhận của họ. Theo như James nói, những người mỉm cười sẽ cảm thấy hạnh phúc nhiều hơn những người phải làm khuôn mặt cau có.

Tuy nhiên, lo ngại các tình nguyện viên có xu hướng nói điều mà ông muốn nghe, Laird muốn tìm một cách khiến mọi người mỉm cười hoặc cau có trong khi che giấu bản chất thật sự của thí nghiệm này. Cuối cùng, ông nảy ra một câu chuyện để che giấu một cách thông minh.

Ông nói với những người tình nguyện rằng họ sẽ tham gia vào một bài kiểm tra nghiên cứu về hoạt động của điện trên cơ mặt và đặt các cực điện lên chỗ lông mày, ở khoé miệng và góc hàm của người tham gia. Sau đó, ông giải thích rằng những thay đổi về cảm xúc của họ có thể ảnh hưởng đến thí nghiệm, cho nên, để loại trừ các lỗi có thể xảy ra, họ sẽ được yêu cầu báo cáo cảm xúc của mình khi thí nghiệm được tiến hành.

Các điện cực là giả, nhưng câu chuyện che giấu thông minh này cho phép Laird bí mật thao tác khuôn mặt các tình nguyện viên thành cười hoặc cau có. Để tạo một biểu cảm tức giận, những người tham gia được yêu cầu kéo hai điện cực ở hai bên lông mày xuống sát vào nhau và co các điện cực ở hàm bằng cách nghiến răng. Đối với biểu cảm hạnh phúc, họ được yêu cầu kéo dãn các điện cực ở khoé miệng ra phía sau.

Sau khi đã tạo dáng khuôn mặt theo tư thế được yêu cầu, những người tham gia được cho xem một danh sách các loại cảm xúc (như giận dữ, lo lắng, vui vẻ và hối hận) và được yêu cầu đánh giá mức độ mỗi cảm xúc mà họ trải qua. Kết quả rất đáng ghi nhận. Đúng như dự đoán của James tại thời điểm chuyển giao của thế kỷ trước, những người tham gia cảm thấy hạnh phúc hơn nhiều khi họ khiến mặt mình cười và tức giận hơn khi họ cau có.

Sau cuộc nghiên cứu, Laird phỏng vấn những người tham gia và hỏi xem họ có biết tại sao lại trải qua nhiều cảm xúc khác nhau trong cuộc nghiên cứu không. Chỉ có một số ít quy trạng thái cảm xúc mới được phát hiện cho các biểu cảm bị kiểm soát, trong khi số còn lại không giải thích được sự thay đổi. Tại một trong số các cuộc phỏng vấn đó, một người tham gia từng biến đổi khuôn mặt thành cau có giải thích: “Tôi chả có tâm trạng tức giận chút nào, nhưng tôi thấy các suy nghĩ của mình hướng tới những thứ khiến tôi tức giận, tôi nghĩ nó thật là ngu ngốc. Tôi biết mình đang ở trong một thí nghiệm và tôi biết mình chả có lý do gì để cảm thấy như vậy, nhưng tôi đã mất kiểm soát”.

**Làm thế nào để hạnh phúc ngay lập tức?**

Vào thời điểm chuyển giao của thế kỷ trước, Constantin Stanislavski, giám đốc nhà hát người Nga đã cách mạng hoá nghệ thuật kịch bằng cách tạo ra phương pháp trình diễn. Một phần quan trọng trong cách thức tiếp cận bao gồm việc khuyến khích diễn viên trải nghiệm cảm xúc thật trên sân khấu bằng cách kiểm soát hành vi của họ. Phương pháp này thường được gọi là “chữ Nếu ma thuật” (“nếu tôi thực sự trải nghiệm cảm giác này, tôi sẽ cư xử thế nào?”), nó đã được nhiều nghệ sĩ nổi tiếng như Marlon

https://thuviensach.vn

Brando, Warren Beatty và Robert De Niro sử dụng. Phương pháp tương tự được sử dụng trong các thí nghiệm trong phòng nghiên cứu để khám phá nguyên lý *Như thể*. Thử tưởng tượng bạn đang tham gia nghiên cứu kiểm tra nguyên lý *Như thể*. ở đầu bài kiểm tra, bạn được yêu cầu đánh giá mức độ vui vẻ bạn cảm thấy trong thang điểm giữa "một" (bạn cảm thấy thế nào nếu bạn vừa ngã xuống lỗ cống) và "mười" (bạn cảm thấy thế nào nếu nhìn thấy kẻ thù xấu xa nhất của bạn bị như vậy).

Tiếp theo, bạn sẽ được yêu cầu phải cười mỉm. Tuy nhiên, có nhiều cách để thể hiện vui vẻ hơn là buộc khuôn mặt phải thực hiện một nụ cười thoáng qua vô cảm. Thay vào đó, bạn sẽ phải làm theo các hướng dẫn sau.

1) Ngồi trước gương.

2) Thả lỏng các cơ ở trán và má để miệng của bạn nhẹ nhàng hạ xuống, há ra. Trong giới khoa học, biểu cảm trên mặt bạn lúc này được gọi là "tự nhiên", và hành động như một cái khung rỗng.

3) Co các múi cơ gần khoé miệng bằng cách kéo chúng hướng về phía tai. Làm cho nụ cười rộng hết mức có thể và cố gắng đảm bảo rằng sự vận động của má tạo nên các nếp nhăn quanh mắt. Cuối cùng, nhẹ nhàng mở rộng các cơ lông mày lên phía trên và giữ trạng thái biểu cảm này trong khoảng hai mươi giây.

4) Trở về trạng thái bình thường và nghĩ xem bạn cảm thấy thế nào.

Bạn có cảm thấy vui vẻ hơn lúc bắt đầu không? Bạn sẽ cho số mấy về cảm xúc mới trong thang điểm từ "một đến mười" với cái lỗ cống này?

Phần lớn mọi người nói rằng bài tập khiến họ hạnh phúc hơn. Như William James đã dự đoán từ hơn một thế kỷ trước, vài giây thay đổi biểu cảm trên khuôn mặt có tác động lớn tới cảm giác của bạn.

Để thúc đẩy mức độ vui vẻ, bạn hãy kết hợp kiểu cười này vào thói quen hàng ngày. Tạo ra một cách thức thú vị để nhắc nhở bản thân thực hiện bằng cách vẽ hai bức chân dung tự hoạ với một nụ cười lớn. Một bức trong đó phải được vẽ trên giấy khổ A4 và bức còn lại trên một tờ giấy nhỏ khoảng 13 cm2. Các bức chân dung cần hài hước và vui nhộn hết mức có thể. Cuối cùng, đặt bức lớn ở đâu đó nổi bật trong nhà bạn và bức nhỏ hơn trong ví hoặc túi xách và sử dụng chúng như một gợi ý để giúp bạn ghi nhớ việc mỉm cười.

Để đảm bảo tính chân thật của tác động đáng kể này, các nhà khoa học khác cố gắng tái tạo kết quả đột phá của Laird. Thay vì phải liên tục đặt điện cực giả lên mặt người khác, mỗi phòng nghiên cứu lại tự sáng tác một câu chuyện riêng của mình.

Lấy cảm hứng từ những thợ ảnh, những người thường khiến người khác cười bằng cách yêu cầu họ nói "cheese", các nhà nghiên cứu tại Đại học Michigan đã yêu cầu những người tham gia phát âm âm "ee" (trong từ "easy") nhiều lần để làm cho mặt họ nở nụ cười, hoặc âm "eu" (trong "yule") để tạo ra biểu cảm gần với chán ghét.

Các nhà tâm lý học tại Đại học Washington thì gắn một cái đế đựng bóng đánh gôn vào hai đầu lông mày của những người tham gia và yêu cầu họ thực hiện một trong hai kiểu biến đổi khuôn mặt. Một nhóm tham gia được yêu cầu làm cho những miếng đế gôn đó chạm vào nhau bằng cách co lông mày xuống chụm vào nhau, từ đó tạo ra biểu cảm

https://thuviensach.vn

mặt buồn. Những người trong nhóm khác được yêu cầu giữ cho các miếng đệm không chạm nhau, từ đó tạo ra biểu cảm tự nhiên hơn.

Trong một nghiên cứu có lẽ là nổi tiếng nhất, các nhà nghiên cứu ở Đức nói với những người tham gia rằng họ đang tìm hiểu cách thức mới để dạy viết cho những người bị liệt từ cổ trở xuống. Một nửa số người tham gia được yêu cầu giữ một cây bút chì nằm ngang giữa hai hàm răng (khiến mặt họ cười) trong khi nửa còn lại được yêu cầu giữ bút chì bằng môi (làm mặt họ trở nên cau có).

Những người tham gia lặp đi lặp lại âm "ee", giữ những miếng đế gôn cách nhau, hoặc giữ bút chì giữa hai hàm răng đột nhiên cảm thấy hạnh phúc hơn hẳn. Một lần nữa, nghiên cứu này cho thấy tính chân thật trong các kết quả của Laird và rằng học thuyết của ông là đúng. Hành vi của bạn có ảnh hưởng đến cảm giác. Hơn nữa, kết quả cho thấy cảm xúc có thể được tạo ra theo ý muốn, theo như nguyên lý *Như thể* dự đoán.

Được khích lệ bởi kết quả này, các nhà nghiên cứu tiến hành khám phá ảnh hưởng của nguyên lý này trên cơ thể và não bộ.

**Cơ thể và não bộ**

Paul Ekman, tại Đại học California, đã dành sự nghiệp của mình để nghiên cứu biểu cảm và cảm xúc trên khuôn mặt. Trong suốt cả sự nghiệp đặc biệt của mình, ông đã đưa ra hướng dẫn hoàn chính nhất về biểu cảm khuôn mặt (một bài luận dài 500 trang nói về cách thức mà 43 múi cơ trên mặt kết hợp để tạo ra hàng ngàn biểu cảm), tư vấn cho các cơ quan thực thi pháp luật trên toàn thế giới về những cách tốt nhất để xác định liệu một người có đang nói thật từ biểu cảm trên khuôn mặt họ, và giúp tạo ra chương trình truyền hình *Lie to Me* (Nói dối tôi) tại Mỹ.

Lúc bắt đầu sự nghiệp, Ekman bị thu hút khi nghe quan điểm cho rằng việc thay đổi biểu cảm khuôn mặt con người có thể khiến họ thư giãn hoặc tức giận và muốn khám phá cách thức mà nguyên lý *Như thể* ảnh hưởng tới cơ thể con người. Những kết quả đáng ghi nhận của ông vinh danh sức mạnh trong học thuyết của James.

Những gì mà Ekman làm là mời các tình nguyện viên vào phòng thí nghiệm, ở đó ông kết nối cơ thể họ vào một thiết bị liên tục giám sát nhịp tim và nhiệt độ da. Sau đó, ông yêu cầu mỗi người thực hiện hai nhiệm vụ. Nhiệm vụ đầu tiên được thiết kế để làm cho họ thật sự cảm thấy tức giận. Người tham gia sẽ suy nghĩ về một sự kiện trong đời từng khiến họ cảm thấy tức giận và tái hiện sự kiện đó trong đầu chân thực nhất có thể. Ngay lập tức, họ tạo ra biểu cảm của khuôn mặt tức giận (lông mày nhíu lại, mí mắt nâng lên, môi trên và môi dưới ép lại với nhau). Bằng cách lựa chọn các sự kiện và biểu cảm khuôn mặt khác nhau, quá trình này được lặp lại với nhiều cảm xúc, bao gồm sợ hãi, buồn bã, hạnh phúc, ngạc nhiên và chán ghét.

Hiển nhiên, những ký ức cảm xúc chân thật đã gây ra một số hình thái nhất định tới sinh lý của người tham gia, ví dụ như sợ hãi tạo ra nhịp tim cao và nhiệt độ da thấp và hạnh phúc gây nên nhịp tim thấp cùng với nhiệt độ da cao. Đáng kể nhất chính là hình thái tương tự cũng xuất hiện khi người ta có biểu cảm khuôn mặt. Khi họ có biểu cảm sợ hãi trên mặt, nhịp tim tăng vọt và nhiệt độ da giảm. Khi khuôn mặt họ nở nụ cười, nhịp tim giảm và nhiệt độ da tăng.

Tò mò khám phá xem liệu cơ chế này có "gắn chặt" với tâm lý con người, Ekman và

https://thuviensach.vn

nhóm nghiên cứu đã làm một chuyến đi khắp thế giới và thử lại nghiên cứu của mình với các cư dân trên một hòn đảo xa xôi ở phía tây Indonesia. Kết quả giống với những gì họ tìm được tại phương Tây cho thấy nguyên lý *Như thể* không phải là sản phẩm của văn hoá phương Tây mà là thứ sản phẩm đã ăn sâu vào quá khứ tiến hoá của chúng ta.

Phát hiện của Ekman cho thấy việc cư xử như thể bạn đang trải nghiệm một cảm xúc không chỉ ảnh hưởng tới cảm giác, mà còn ảnh hưởng trực tiếp và mạnh mẽ tới cơ thể bạn.

Mới đây, bằng cách sử dụng công nghệ mói nhất, các nhà nghiên cứu đã tiếp tục thí nghiệm này để khám phá ra các ảnh hưởng của nguyên lý *Như thể* tới não bộ.

Nếu bạn tách đầu mình ra và kiểm tra khu vực bộ não gần đầu xương sống nhất, bạn sẽ thấy hai mầu mô có hình quả hạnh ở hai bên của tuỷ sống. Chúng được gọi là "hạch hạnh nhân - amygdala" (đặt tên theo tiếng La tinh của "quả hạnh"). Chúng tạo thành một phần rất nhỏ, nhưng kết nối chặt chẽ tới não bộ, đóng vai trò quan trọng trong gần như mọi khía cạnh cuộc sống hàng ngày của bạn. Hạch hạnh nhân là trung tâm trải nghiệm cảm xúc, đặc biệt là nỗi sợ hãi.

Gần đây, vai trò chủ chốt của quả hạnh khiếp đảm đó đối với nỗi sợ hãi đã được các nhà khoa học minh hoạ khi nghiên cứu một bệnh nhân đáng chú ý được gọi là "SM". SM bị bệnh Urbach-VViethe, một bệnh rối loạn di truyền hiếm gặp gây thoái hoá hạch hạnh nhân. Sau khi phỏng vấn SM, các nhà khoa học để ý rằng cô mô tả nhiều sự việc trong đời mình mà đáng lẽ ra cô phải cảm thấy sợ hãi, nhưng lại không như vậy. Có lẽ câu chuyện ấn tượng nhất của SM là lần không may bị tấn công tại công viên. Kẻ tấn công kề dao vào cổ và đe doạ sẽ đâm cô. SM nói rằng lúc đó cô không cảm thấy sợ hãi mà thay vào đó là để ý một nhà thờ kế bên và cực kỳ bình tĩnh nói: "Nếu mày định giết tao, mày sẽ phải bước qua những thiên thần của Chúa trước." Bối rối, kẻ tấn công đột nhiên buông tha cô.

Bị hấp dẫn, các nhà khoa học tìm cách làm SM sợ. Họ đưa cô đến một tiệm thú nuôi kỳ lạ và yêu cầu cô tiếp xúc với rắn và nhện. SM không phản ứng gì và đã bị buộc phải ngừng mọi tiếp xúc với những con vật nguy hiểm hơn. Tiếp theo, họ đưa cô tới một căn nhà được cho là bị nguyền rủa và cho cô xem nhiều đoạn phim rùng rợn. Một lần nữa cũng chẳng có gì. Điều này chứng minh rằng hạch hanh nhân có đầy đủ chức năng đóng vai trò chủ chốt trong việc tạo ra sự sợ hãi.

Vài năm trước, các nhà khoa học quyết định tiến hành thử nghiệm lần cuối giả thuyết của James bằng cách đưa những người tham gia vào máy quét não và yêu cầu họ biểu thị sự sợ hãi trên khuôn mặt. Không giống với các nghiên cứu tâm lý được tiến hành trong nhiều thập kỷ trước đó, những người tham gia không phải nói với những người thực hiện về cảm xúc của họ. Thay vào đó, các nhà nghiên cứu chỉ nhìn chằm chằm vào bên trong bộ não của những người tham gia và thấy một hạch hạnh nhân hoạt động mạnh và có thể kết luận rằng những người tham gia thực tế đã cảm thấy sự sợ hãi. Bằng cách đó, các nhà nghiên cứu thu được bằng chứng cuối cùng về việc hành vi *Như thể* tác động trực tiếp tới não bạn.

Nguyên lý *Như thể* được sử dụng để tạo ra niềm vui trong các phòng thí nghiệm trên

https://thuviensach.vn

toàn thế giới, và có năng lực tác động trực tiếp lên cơ thể và não người. Nhưng hiệu quả này có tác dụng trong thực tế hay không? Liệu có thể sử dụng nó để khiến cho toàn bộ một quốc gia cảm thấy vui hơn? Đã đến lúc phải xem xét.

**Dự án khoa học về niềm vui**

Tôi từng tiến hành rất nhiều thí nghiệm trong suốt sự nghiệp. Những thí nghiệm này được thực hiện trên hàng chục nghìn người tham gia và đã kiểm tra nhiều vấn đề khác nhau gồm tâm lý nói dối, vết thương bị ảnh hưởng như thế nào khi hung thủ xuất hiện và liệu người ta có thể chỉ ra sự khác biệt giữa rượu đắt và rẻ tiền không (không thể).

Vài năm trước, tôi cũng từng sắp xếp tiến hành một nghiên cứu quy mô lớn về hạnh phúc trên toàn nước Anh với hàng nghìn người tham gia. Các nhà tâm lý học sử dụng mọi phương pháp để làm tăng hạnh phúc và tôi muốn biết phương pháp nào hiệu quả nhất. Ngoài ra, do một nghiên cứu khác cho thấy hạnh phúc có thể lan ra một tập thể như một loại bệnh truyền nhiễm, với việc mọi người “nắm bắt” tâm trạng từ một người khác, tôi tự hỏi liệu hàng nghìn người hạnh phúc hơn có thể làm chất xúc tác để khiến toàn bộ đất nước này phấn chấn!

Trước khi bắt đầu nghiên cứu đó, tôi thực hiện một cuộc khảo sát trên toàn nước Mỹ để đo lường tâm trạng của đất nước. Mọi người được yêu cầu đánh giá mức độ vui vẻ của mình với thang điểm bảy, từ “một” tương ứng với "chả vui vẻ chút nào” đến bảy “rất vui vẻ”. 45% dân số tự thưởng cho mình điểm năm, sáu hoặc bảy.

Nghiên cứu này được thông báo trên truyền thông quốc gia. Những người quan tâm tham gia được yêu cầu ghé thăm Website của dự án và đánh giá mức độ hạnh phúc của họ. Hơn 26.000 người đã trả lời. Tất cả những người tham gia được ngẫu nhiên gán vào các nhóm nhỏ và yêu cầu tiến hành nhiều bài tập được thiết kế để khiến họ hạnh phúc hơn. Một số nhóm sử dụng các bài tập phổ biến nhất “nghĩ rằng mình hạnh phúc” như tạo ra một cảm giác biết ơn hoặc tái tạo các ký ức hạnh phúc, trong khi những người tham gia tại các nhóm khác được yêu cầu làm theo lời khuyên của James và mỉm cười vài giây mỗi ngày.

Một tuần sau, những người tham dự quay lại Website và đánh giá lại mức độ hạnh phúc của họ. Khi nói đến việc làm tăng hạnh phúc, những bài tập thay đổi khuôn mặt xếp hạng đầu. Một bằng chứng rõ ràng cho thấy nguyên lý *Như thể* có thể tạo ra cảm xúc bên ngoài phòng thí nghiệm và những cảm xúc này kéo dài và mạnh mẽ.

Sau cuộc nghiên cứu, chúng tôi tiến hành một lần thăm dò hạnh phúc khác trên toàn quốc. Mọi người lại được yêu cầu đánh giá mức độ hạnh phúc theo thang điểm bảy và lần này tăng lên 52%. Giả sử đất nước có 60 triệu người, 7% tăng lên này tương đương với 4 triệu người nói rằng họ cảm thấy hạnh phúc hơn sau cuộc nghiên cứu. Sự gia tăng này có phải do dự án của chúng tôi? Không thể biết chắc được, nhưng chẳng hề có thể thay đổi rõ rệt ở các yếu tố khác có thể ảnh hưởng tới tâm trạng của đất nước này, giống như ánh mặt trời đột nhiên nhiều hơn, mưa ít hơn, hoặc những câu chuyện tin tức cụ thể đầy phấn khởi, cho nên chúng tôi thích nghĩ rằng William James đã giúp làm cả đất nước hạnh phúc hơn.

## *3. GIÁ TRỊ CỦA SỰ VUI ĐÙA*

https://thuviensach.vn

William James không chỉ suy đoán rằng mỉm cười khiến bạn hạnh phúc hơn, mà tất cả các khía cạnh của hành vi, bao gồm cách mọi người di chuyển và nói chuyện sẽ ảnh hưởng tới cảm giác của họ. Để tìm hiểu xem liệu ông có đúng hay không, các nhà tâm lý học bắt đầu chứng minh cho suy luận đó.

Nghiên cứu cho thấy, với cùng một cách thức, có rất ít biểu cảm khuôn mặt cơ bản nên chỉ có sáu kiểu phong cách đi lại cơ bản. Ví dụ như những người đi nhanh có những bước dài, lúc đi hơi nảy lên và để tay của họ vung ra trước và sau.

Ngược lại, những người đi chậm có xu hướng bước các bước nhỏ và hai vai chùng xuống. Việc này cũng cho thấy mọi người kết hợp mỗi kiểu đi bộ với tâm trạng khác nhau, những người đi nhanh được coi là vui vẻ và người đi chậm là buồn bã.

Sara Snodgrass, nhà tâm lý học tại Đại học Florida Atlantic, muốn khám phá xem liệu việc thay đổi cách thức đi bộ có ảnh hưởng tới cảm xúc của con người hay không. Trong khi giả vờ tiến hành một nghiên cứu về ảnh hưởng của vận động cơ thể lên nhịp tim, Snodgrass yêu cầu mọi người đi bộ ba phút theo một trong hai cách. Một nửa số người tham gia được yêu cầu sải bước dài, vung tay và giữ đầu ngẩng cao. Ngược lại, những người khác được yêu cầu đi bước nhỏ, từ từ và lê bước chân, đồng thời nhìn xuống chân. Sau khi diễn phiên bản đời thực *Những kiểu đi bộ ngu ngốc của Monty Python,* mọi người bắt đầu đánh giá cảm giác hạnh phúc của mình. Các kết quả lại cho thấy sức mạnh của nguyên lý *Như thế*, những người sải bước dài cảm thấy hạnh phúc hơn hẳn những người được yêu cầu đi lê chân.

Nguyên lý *Như thể* còn có thể giúp mọi người lại gần nhau hơn sau một lúc gặp mặt. Tại Đại học Heidelberg, Sabine Koch bị thu hút bởi tác động của sự di chuyển lên trí óc và nghiên cứu của bà về tâm lý học khiêu vũ cho thấy mọi người cảm thấy hạnh phúc hơn khi họ di chuyển một cách mềm mại và kém hạnh phúc khi họ thực hiện những bước đi thẳng và cứng nhắc. Thấy rằng việc thuyết phục mọi người liên hệ với "con linh dương" bên trong họ trong cuộc sống thường ngày không dễ dàng gì, Koch chuyển hướng chú ý của mình sang một thói quen thực tế hơn: bắt tay.

Koch huấn luyện một nhóm thực hiện thí nghiệm bắt tay người khác theo một trong hai cách. Một số học cách bắt tay một cách mềm mại, trong khi những người khác được hướng dẫn những động tác cứng nhắc hơn. Sau đó, đội bắt tay dũng cảm và xuất sắc này bắt tay gần 50 người tham gia. Sau mỗi lần bắt tay, Koch hỏi người tham gia xem họ thấy thế nào. Kết quả rất đáng ghi nhận. So sánh với những người nhận những cái bắt tay cứng nhắc, những người được bắt tay một cách mềm mại thấy hạnh phúc hơn, cảm thấy gần gũi về mặt tâm lý hơn với những người tham gia thí nghiệm và đánh giá những người tham gia thí nghiệm dễ thương và cởi mở hơn. Cách bắt tay mềm mại khiến những người tham gia cư xử theo cách hướng tới hạnh phúc, và ngược lại, nó khiến mọi người đều cảm thấy tốt hơn và nghĩ nhiều hơn về người mà họ vừa gặp.

**Cách bắt tay**

Nghiên cứu của Sablne Koch có thể giúp tạo ra biểu cảm tích cực. Koch huấn luyện các nhà nghiên cứu thực hiện ba lần bắt tay "mềm mại" và ba lần "mạnh mẽ", và thấy rằng những lần bắt tay có ảnh hưởng rất khác nhau tới mọi người. Để thực hiện một trong những cái bắt tay "mềm mại" của Koch, bạn hãy nắm tay ai đó và di chuyển tay bạn lên

https://thuviensach.vn

và xuống một cách chậm rãi và liền mạch. Ngược lại, bắt tay "mạnh mẽ" sẽ bao gồm việc bạn đột nhiên hạ tay xuống, giữ ở đó một nhịp và sau đó nhanh chóng nâng tay lên. Ban đầu, những cử động này có vẻ giả tạo và kỳ lạ; tuy nhiên, chúng sẽ trở nên tự nhiên và vô thức hơn khi được luyện tập. Tập trung cố gắng tạo ra cử động tay "mềm mại" chính xác nhất có thể. Một khi bạn tự tin vào các kỹ năng bắt tay kiểu Koch mới của mình, hãy sử dụng chúng trong đời thường để tạo nên các cử động tay mềm mại và theo đó tạo ra biểu cảm tốt.

Một nghiên cứu khác đã kiểm chứng xem liệu những từ bạn nói và cách mà bạn nói có ảnh hưởng tới cảm xúc của bạn hay không.

Cuối những năm 1960, Emmett Velten, nhà tâm lý học lâm sàng người Mỹ muốn tìm ra một cách nhanh chóng và dễ dàng để tạo ra niềm vui trong phòng thí nghiệm.

Velten tự hỏi liệu điều gì sẽ xảy ra nếu mọi người nói như thể họ hạnh phúc hoặc tự tin? Để tìm câu trả lời, ông tập hợp một nhóm người tình nguyện, chia ngẫu nhiên những người này thành hai nhóm và đưa cho mỗi nhóm một xấp thẻ.

Nhóm đầu tiên, thẻ trên cùng của xấp giải thích rằng họ sẽ xem một loạt những lời tuyên bố và họ phải đọc to từng lời.

Thẻ tiếp theo chứa lời tuyên bố đầu tiên: "Hôm nay không tốt hơn mà cũng không tồi hơn bất kỳ ngày nào khác". Những người tham gia đọc to lời tuyên bố theo hướng dẫn và sau đó bỏ qua thẻ này, tiếp tục tuyên bố thứ hai: "Dù vậy, hôm nay tôi cảm thấy khá tốt". Chậm mà chắc, những người tham gia đọc hết cả sáu mươi thẻ, với những lời tuyên bố ngày càng tích cực.

Những người ở nhóm thứ hai được yêu cầu đọc một loạt tuyên bố được lược bỏ phần tích cực khi phát biểu và thay phiên nhau đọc to hàng loạt các sự việc khác nhau, như "Đôi khi Sao Thổ nằm trong sự giao hội [2], nằm ở phía bên kia Mặt Trời so với Trái Đất và không thể quan sát được", "Dịch vụ Orlent Express di chuyển giữa Paris và Istanbul" và "Viên kim cương Hy Vọng được chuyển từ Nam Phi về London qua dịch vụ bưu điện thông thường".

Cuối cùng, Velten yêu cầu tất cả những người tham gia đánh giá mức độ vui vẻ của mình. Những người nói các câu tích cực về bản thân có tâm trạng rất tốt. Ngược lại, những người nghĩ về Sao Thổ, Orient Express và kim cương Hy Vọng thì lại rất tệ.

Được khích lệ bởi kết quả của Velten, các nhà tâm lý học khác nhanh chóng áp dụng quy trình này và ngày nay nó được dùng để tạo niềm vui cho những người tham gia thí nghiệm trên toàn thế giới.

Tuy nhiên, việc đọc những câu đơn lẻ không phải là tất cả. Trong một nghiên cứu khác, Elaine Hatfield của Đại học Hawaii và đồng nghiệp của bà yêu cầu một nhóm người tham gia đọc một đoạn văn ngắn mô tả kịch bản, trong đó những người bạn của họ bất ngờ tổ chức bữa tiệc sinh nhật tuyệt vời. Ngược lại, nhóm khác đọc một đoạn mô tả cách mà họ biết được một thành viên trong gia đình bị chẩn đoán mắc bệnh. Việc đọc hai đoạn văn khác nhau đã ảnh hưởng tới tâm trạng của những người tham gia, những người được nghe cảm nhận về khoảng thời gian hạnh phúc có tâm trạng tốt hơn nhiều so với những người nghe về bệnh tật trong gia đình. Việc yêu cầu người tham gia nói

https://thuviensach.vn

như thể họ đang trong tâm trạng tốt hoặc xấu có sức ảnh hưởng thực sự lên cảm xúc của họ.

Nguyên lý *Như thể* không chỉ bao gồm việc buộc khuôn mặt của bạn mỉm cười mà còn áp dụng cho gần như mọi khía cạnh trong cách cư xử hàng ngày của bạn, gồm cả cách bạn đi lại và những từ bạn nói.

Nhờ có sự khích lệ từ những khám phá này, các học giả nhanh chóng tìm kiếm những cách thức khác để sử dụng nguyên lý *Như thế* làm con người vui vẻ ngay lập tức.

**Nói chuyện vui vẻ**

Bạn có thể tự kể chuyện và làm mình hạnh phúc hơn? Hãy tìm hiểu bằng cách tiến hành hai bài tập sau.

Đầu tiên, bạn tự đọc to một trong những tuyên bố sau. cố gắng phát âm thuyết phục nhất có thể như thể bạn đang nói một cách tự nhiên những lời này với một người bạn. Không được làm vội vàng, mà hãy nói chậm rãi và dừng một chút trước khi chuyển sang câu tiếp theo. Ban đầu mọi người đều thấy việc này kỳ lạ, nhưng rồi sẽ nhanh chóng quen với nó.

1) Hôm nay tồi thấy mình cực kỳ khoẻ khoắn.
2) Tôi nghĩ rằng tôi có thể thành công trong nhiều việc.
3) Tôi vui vì hầu hết mọi người đều rất thân thiện với tôi.
4) Tôi biết rằng nếu tôi chú tâm vào thứ gì đó, nó sẽ thường trở nên tốt hơn.
5) Ngay bây giờ tôi đang cảm thấy rất hăng hái.
6) Hiện giờ tôi Như thể tràn đầy năng lượng và thích thú với những điều mình làm.
7) Hôm nay tôi cảm thấy làm việc rất hiệu quả.
8) Lúc này tôi rất lạc quan và hy vọng mình sẽ hoà hợp với những người tôi gặp.
9) Hôm nay tôi cảm thấy bản thân và thế giới rất tuyệt.
10) Lúc này, tôi cảm thấy đặc biệt sáng tạo và tháo vát.
11) Tôi chắc chắn rằng hầu hết bạn bè sẽ luôn bên tôi trong tương lai.
12) Tôi thấy cuộc đời mình được kiểm soát tốt.
13) Tôi có tâm trạng rất tuyệt và muốn ai đó chơi một bản nhạc tuyệt vời.
14) Tôi thích điều này và tôi thực sự cảm thấy mình tuyệt vời.
15) Cảm giác y như ngày đó khi tôi sẵn sàng tiến bước!

Bây giờ bạn cảm thấy thế nào? Đối với hầu hết mọi người, quá trình này làm tăng lên hạnh phúc.

Giờ hãy thử đọc to đoạn văn sau. Hãy cố gắng đọc các từ một cách tự nhiên và hào hứng. Tưởng tượng bạn đang nói chuyện qua điện thoại với một người bạn cũng sẽ có ích đấy. Hãy ứng biến linh hoạt và có thể thái độ tích cực của riêng bạn.

Đó là một ngày tuyệt vời. Ngày sinh nhật của tôi và bạn sẽ không biết được điều gì đã đến đâu. Lúc đầu, tôi được mời đến nhà một người bạn vào tối đó và khi tôi đến, cậu ta

https://thuviensach.vn

đã tổ chức một bữa tiệc sinh nhật bất ngờ cho tôi! Thật tuyệt. Gần như mọi người tôi biết đều ở đó và vài người còn rất cố gắng góp vui cho bữa tiệc nữa. Họ làm cho tôi một chiếc bánh sinh nhật, mua cho tôi những món quà và còn hát bài "*Chúc mừng sinh nhật*" nữa.

Tôi sẽ nhớ mãi ngày hôm đó và tôi thật may mắn vì có những người bạn như vậy.

**Gây cười**

Vào năm 1995, trong khi đang nghiên cứu một bài viết trên tạp chí về khoa học tiếng cười, tiến sĩ Madan Kataria, một nhà tâm lý học gia đình tại Mumbai, Ấn Độ thấy được những lợi ích về mặt y học của tiếng cười và quyết định thử đem nhiều tiếng cười khúc khích và tiếng cười to, sảng khoái vào cuộc sống của mọi người.

Kataria nảy ra một kế hoạch kỳ lạ. Vào một buổi sáng, lúc 7 giờ, ông đi dạo công viên và thuyết phục được bốn người kể chuyện cười cho nhau nghe và cùng nhau cười. Mọi người đều thích buổi nói chuyện này và Kataria quyết định thực hiện lại phương pháp này trong tuần tiếp theo. Nhóm nhỏ này nhanh chóng nhân lên tới hơn năm mươi người luôn phấn khích với những phiên kể chuyện. Kataria đã tạo ra câu lạc bộ tiếng cười đầu tiên trên thế giới.

Trong những buổi gặp mặt ban đầu, mọi người đứng thành một vòng tròn và lần lượt kể một câu chuyện cười. Ban đầu, tất cả đều ổn, nhưng chỉ sau vài tuần, mọi người đều hết vốn để kể và bắt đầu sử dụng nội dung giả tưởng. Tiếng cười đột nhiên ngừng lại khi hai người phụ nữ doạ sẽ bỏ đi vì những câu chuyện cười dung tục khiến Kataria phải tìm cách khác để đưa nụ cười trở lại với mọi người.

Cuối cùng, ông đã có được khoảnh khắc "ha ha" thay đổi thế giới, ông đã tự hỏi liệu mọi người có cùng được hưởng lợi từ tiếng cười nếu họ cười khúc khích dù không nghe bất kỳ câu chuyện cười nào hay không. Lúc đầu, những người trong câu lạc bộ có vẻ hoài nghi nhưng cuối cùng cũng đồng ý thử cách mới của Kataria. Trong lúc hành động như thể họ nghe được một câu chuyện cười rất hay, nhiều thành viên trong nhóm thấy mình phấn khích một cách đáng ngạc nhiên. Mọi người nhanh chóng bị ảnh hưởng và bắt đầu cười khúc khích. Tin tức về cách tạo ra sự vui vẻ mới lạ và cực kỳ hiệu quả của Kataria nhanh chóng lan rộng và các câu lạc bộ tiếng cười xuất hiện trên toàn thế giới.

Bị thu hút, Charles Schaefer, nhà tâm lý học tại Đại học Fairleigh Dickinson ở New Jersey đã quyết định tìm hiểu xem liệu việc cư xử giống như vừa nghe một trò đùa vui có thể thực sự khiến mọi người cảm thấy tốt. Schaefer lập câu lạc bộ tiếng cười thử nghiệm của riêng mình và so sánh hiệu ứng của cười to và cười mỉm.

Ông chia những người tình nguyện thành ba nhóm. Một nhóm được yêu cầu dành vài phút cười mỉm, trong khi những nhóm khác được yêu cầu dành lượng thời gian tương tự để cười to. Lo ngại rằng bất kỳ thay đổi nào được những người trong nhóm thứ hai báo cáo có thể do sự gắng sức khi phải cười nắc nẻ, Schaefer muốn các sinh viên trong nhóm thứ ba tiến hành một nhiệm vụ cũng tràn đầy năng lượng nhưng không liên quan đến vui vẻ. Sau khi suy nghĩ rất nhiều, Schaefer yêu cầu nhóm thứ ba hú lên như sói.

Mặc dù kiểm soát tốt nhưng bài tập "hú lên như sói" vẫn có vấn đề. Ban đầu nhóm sinh

https://thuviensach.vn

viên này hơi lẫn lộn và không chắc chắn về cách tốt nhất để liên hệ mình với một con sói. Để giải quyết vấn đề, Schaefer đứng trước mọi người và tự mình trình diễn vai một con sói hú lên dưới ánh trăng. Sau đó ông được cho biết rằng, việc thấy một giáo sư có thâm niên cư xử như vậy khiến các sinh viên nhanh chóng giảm bớt đáng kể sự e ngại.

Sau nhiều lần cười mỉm, cười to và hú, Schaefer yêu cầu mọi người đánh giá tâm trạng. Những sinh viên càng cư xử như thể họ đang có thể thời gian vui vẻ, họ càng hạnh phúc hơn.

Những người cười mỉm trở nên hạnh phúc hơn, nhưng những người cười to lại thấy phấn khởi. Việc hú như sói có ảnh hưởng rất nhỏ đến hạnh phúc cho thấy rằng ảnh hưởng của tiếng cười không liên quan tới sự gắng sức. Học thuyết của William James một lần nữa đã chứng minh là chính xác. Đáng tiếc là Schaefer không kiểm tra xem liệu những sinh viên trong nhóm thứ ba có cảm thấy bị lôi cuốn một cách kỳ lạ với thức ăn cho chó hoặc sợ hãi những viên đạn bạc hay không.

Nghiên cứu của Schaefer cho thấy nguyên nhân vì sao các câu lạc bộ tiếng cười phổ biến như vậy. Theo cùng một cách, mỉm cười khiến bạn hạnh phúc nên việc cư xử như thể bạn thấy điều gì đó hài hước với tiếng cười chân thật cũng đem lại lợi ích về thể chất và tâm lý.

**Hãy cười và thế giới sẽ mỉm cười với bạn**

Những câu lạc bộ tiếng cười thường khác nhau, nhưng đây là một hướng dẫn phác thảo về một số bài tập và quy trình cơ bản. Đầu tiên, nhóm bắt đầu tạo ra một vòng tròn, mỗi người đứng cách nhau gần một mét. Một thành viên trong nhóm đóng vai trò "trưởng nhóm" và đứng vào giữa vòng tròn.

Toàn bộ quá trình kéo dài khoảng 20 phút và có nhiều bài tập khác nhau. Mỗi bài tập kéo dài khoảng 40 giây. Sau đây là một số bài tập phổ biến.

**Cười to hô hô**, **ha ha**: Mọi người bắt đầu cất tiếng "hô hô, ha ha", vỗ tay theo mỗi tiếng "Hô" và "Ha". Những tiếng cười đó phải đến từ bụng chứ không phải miệng và mọi người phải giữ nụ cười trên mặt trong suốt bài tập. Bài tập này thường được dùng để khởi động hoặc xen kẽ giữa các bài tập khác.

**Tất cả đều lắc**: Mọi người nắm tay nhau thành vòng tròn. khi trưởng nhóm nói "Bắt đầu", nhóm bắt đầu cười khúc khích. Sau đó trưởng nhóm ra hiệu cho mọi người hướng về giữa vòng tròn. khi họ di chuyển tiến lên, tiếng cười tăng lên. Khi cả nhóm tới gần giữa vòng tròn, trưởng nhóm ra hiệu cho mọi người quay lại vị trí ban đầu và lại bắt đầu cười khúc khích.

**Huấn luyện sư tử**: Mọi người đều làm một "tư thế sư tử" bằng cách thè hết lưỡi ra ngoài, há miệng và mở to mắt hết mức có thể và giữ tay của họ lên như chân sư tử. Khi trưởng nhóm ra lệnh, mọi người gầm lên như sư tử trong vòng 20 giây.

**Chú chim ồn ào**: Mọi người ghép thành đôi, khép môi và cố gắng cười trong khi tạo ra âm thanh ồn ào. Trong suốt bài tập, mọi người cố gắng nhìn vào mắt người cùng đôi với mình.

**Nhạo báng**: Trưởng nhóm chia vòng tròn thành hai nhóm. Hai bên nhìn nhau và bắt đầu cười, chỉ trỏ thành viên của nhóm kia. Bài tập này không được khuyến khích nếu

https://thuviensach.vn

các thành viên trong nhóm thấy tổn thương vì bị hạ thấp lòng tự trọng, hoang tưởng hoặc cả hai.

Sau khi tiến hành nghiên cứu khoa học rất nghiêm túc về tiếng cười, các nhà tâm lý học bắt đầu chú ý tới hiệu ứng của những trải nghiệm không kém phần thú vị khác như khiêu vũ trong đêm tối.

Những người hạnh phúc thích khiêu vũ nhưng liệu khiêu vũ có khiến bạn hạnh phúc? Để tìm hiểu điều này, Sungwoon Kim tại Đại học quốc gia Kyungpook ở Hàn Quốc đã lên danh sách với sự giúp đỡ của khoảng 300 sinh viên. Các nhà nghiên cứu chia sinh viên thành bốn nhóm. Nhóm một được yêu cầu tham gia vào một lớp học aerobic kéo dài một giờ, nhóm thứ hai được mời đến một buổi tập điều hoà cơ thể, nhóm ba vui vẻ với nhảy hip-hop, và nhóm thứ tư được đưa đi trượt băng. Sau khi tham gia hoạt động, mọi người hoàn thành một bảng thăm dò về tâm trạng. Biết rằng tập thể dục khiến mọi người hạnh phúc hơn vì nó sản sinh ra các hormone cảm-thấy-hạnh- phúc có tên là endorphins, nên các nhà nghiên cứu kỳ vọng những người tham gia sẽ hạnh phúc hơn sau khi luyện tập. Tuy nhiên, liệu các lớp học hip-hop có khiến những người tham dự cảm thấy đặc biệt vui vẻ vì họ cư xử như thể họ là người hạnh phúc không? Kết quả cho thấy những người được gửi tới lớp nhảy hip-hop là những người thuộc nhóm hạnh phúc nhất.

Không chỉ nhảy hip-hop mới khiến bạn vui vẻ. Tiến sĩ Peter Lovatt, đồng nghiệp của tôi tại Đại học Hertfordshire, đã tiến hành một thí nghiệm về khiêu vũ. Được giới truyền thông Anh gọi là “Tiến sĩ khiêu vũ”, Peter kiểm tra nhiều vấn đề liên quan đến khiêu vũ, bao gồm cả việc liệu những người có cơ thể cân đối có khiêu vũ đẹp hơn không (đúng là thế) và tại sao "điệu nhảy của bố già” khiến chúng ta khép nép người lại (họ có quan điểm thái quá về khả năng của mình). Vài năm trước, Peter tiến hành một thí nghiệm trong 10 tuần để kiểm tra những tác động của khiêu vũ lên tâm trạng. Mỗi tuần, ông tập hợp một nhóm tình nguyện viên tại trường, dạy họ một kiểu khiêu vũ mới và sau đó yêu cầu họ đánh giá tâm trạng. Từ điệu foxtrot tới flamenco và từ salsa tới swing, mọi người đều có thời gian vui vẻ. Một lần nữa, kết quả cho thấy việc những người tham gia cư xử như thể họ hạnh phúc khiến họ thấy tốt hơn với những điệu nhảy dễ học với cấu trúc lặp đi lặp lại - những điệu nhảy Scottish và khiêu vũ như vậy cho thấy hiệu quả đặc biệt.

**Nhà máy vui vẻ**

Trước tiên, hãy dành vài phút để liệt kê chín hoạt động khiến bạn thấy vui vẻ. Dưới đây là một vài câu hỏi giúp bạn hoàn thành việc này.

• Bạn có thể thích dành thời gian với người khác? Nếu có, những người bạn và đồng nghiệp nào là hài hước nhất khi bạn ở cạnh họ? Bạn thực sự thích hoạt động xã hội nào? Ví dụ, bạn thích điều gì hơn - uống cà phê với bạn thân, thăm gia đình hay đi nhảy múa với một nhóm đồng nghiệp?

• Những thói quen, đam mê hoặc môn thể thao nào bạn thực sự yêu thích? Bạn có thể thích khoảng thời gian đi bộ đường dài ở vùng quê, hội hoạ, nhiếp ảnh, nhảy dù hoặc ghé thăm viện bảo tàng không?

Nếu bạn có một tối rảnh rỗi, bạn sẽ đi xem phim, ở nhà đọc sách, đi xem xiếc hay đến nhà thờ?

https://thuviensach.vn

• Bạn thường chơi gì khi còn nhỏ? Bạn có thể thích trốn học, nhảy múa, làm bánh, đào hang, đọc truyện tranh, chơi với những chiếc lá hay vẽ tranh không?

• Bạn có thể thích giúp đỡ người khác không? Có thể là làm cho một tổ chức từ thiện tại địa phương hoặc giúp đỡ tại một bệnh viện địa phương? Bạn thấy thế nào khi đưa chút tiền cho một người vô gia cư hoặc làm một điều tốt cho một người lạ hoặc một người bạn?

• Bạn có thể thích nhìn nhận theo khía cạnh hài hước của bất cứ điều gì xảy đến với bạn không? Bạn có thể thích chơi những trò ngu ngốc hoặc nói chung là làm loạn không?

Có người nào hoặc tình huống cụ thể nào có vẻ sẽ khích lệ thói quen này?

Thứ hai, lấy một trang giấy ra, chia thành chín ô và viết mỗi hoạt động bạn chọn vào một ô.

Thứ ba, xé tờ này thành chín mảnh theo ô đã chia và vo mỗi mảnh giấy thành một quả bóng.

Cuối cùng, đặt những quả bóng này vào một cái hộp hoặc túi. Vào ngày đầu tiên của một tuần, hãy chọn ngẫu nhiên một quả bóng và đảm bảo rằng bạn thực hiện hành động đó trong vòng bảy ngày tiếp theo.

Và nếu bạn có hai chân trái, đừng lo - bạn luôn luôn có thể hát một bài ca hạnh phúc.

Miguel de Cervantes, một tiểu thuyết gia kiêm nhà thơ người Tây Ban Nha ở thế kỷ XVII cũng nghĩ như vậy và viết “Người ca hát đẩy lui bệnh tật của mình”. Nhưng liệu Ceivantes có đúng?

Grenville Hancox, nhà âm nhạc học tại Đại học Canterbury Christ Church, là một người chơi kèn clarinet đẳng cấp thế giới kiêm chỉ huy dàn nhạc và là nhà nghiên cứu. Tò mò về ảnh hưởng của âm nhạc tới con người, Hancox tiến hành một số điều tra quy mô lớn về việc liệu ca hát có khiến con người hạnh phúc, trong đó có một nghiên cứu mà ông đã phỏng vấn hơn 500 ca sĩ hợp xướng. Nghiên cứu này đã chỉ ra một phát hiện rõ ràng - ca hát khiến con người cảm thấy hạnh phúc.

Gunter Kreutz từ Đại học J.W.Goethe ở Frankfurt đã giải quyết vấn đề này trong các trường hợp nghiêm ngặt hơn. Kreutz ghé thăm một dàn đồng ca trong một buổi tập, yêu cầu dàn đồng ca hát các phần của tác phẩm Requiem của Mozart và sau đó đánh giá xem họ hạnh phúc thế nào. Như một sự kiểm soát, một tuần sau, Kreutz lại xen ngang buổi diễn tập, yêu cầu họ lắng nghe bản ghi âm của cùng đoạn nhạc đó và đánh giá mức độ hạnh phúc. Mặc dù việc nghe nhạc không khiến con người ta hạnh phúc hơn, nhưng việc ca hát lại khiến họ thấy phấn chấn hơn nhiều.

Thông điệp từ nghiên cứu về nguyên lý *Như thể* và nhà máy vui vẻ đã rõ ràng - thay vì cố gắng làm phấn chấn bản thân bằng những suy nghĩ vui vẻ thì việc cư xử như thể bạn đang vui vẻ còn nhanh chóng và hiệu quả hơn. Mỉm cười, bước đi nhún nhảy, ngẩng cao đầu, nói chuyện vui vẻ, nhảy múa, ca hát hoặc làm bất cứ điều gì mà bạn thích.

Hoặc làm theo cách khác nếu bạn muốn hạnh phúc và bạn biết điều đó, hãy vỗ tay.

https://thuviensach.vn

# II. SỰ CUỐN HÚT VÀ CÁC MỐI QUAN HỆ

Hé mở các bí mật trong trái tim con người, khám phá sức mạnh của trò chạm chân nhau, sáng tạo ra kiểu hẹn hò tốc độ mới và học cách sống hạnh phúc mãi mãi.

"*Bất cứ điều gì chúng ta học để làm*, *chúng ta cũng học bằng cách thực hành*, ví *dụ như một số người phải xây để trở thành thợ xây và phải chơi đàn hạc để trở thành người chơi đàn hạc*. *Cũng như vậy thực hiện những hành động chính nghĩa*, *ta sẽ trở thành người chính nghĩa*; *thực hiện những việc tự kiểm soát*, *ta trở thành người biết kiểm soát*; *và thực hiện những hành động dũng cảm*, *ta trở nên dũng cảm*."

Aristotle

## *1. TÌNH YÊU LÀ GÌ?*

Năm 1981, thái tử Charles tuyên bố đỉnh hôn với công nương Diana. Trong một cuộc phỏng vấn của kênh truyền hình nổi tiếng đương thời về đám cưới sắp diễn ra, nhà báo Anthony Carthew hỏi cặp đôi về cảm xúc của họ. Charles ngập ngừng giải thích rằng ông vui mừng và hạnh phúc, khiến Carthew phải nói thêm "... và tôi cho rằng là... đang yêu?" Diana nhanh chóng đồng ý, nhưng Charles còn thận trọng hơn, lầm bầm "... "đang yêu" nghĩa là gì cũng được".

Charles không phải là người đầu tiên nhầm lẫn về bản chất của tình yêu. Trong lịch sử, các nhà thơ, các nhạc sĩ và nhà văn đã phải vật lộn để định nghĩa những tâm trạng độc đáo nhất này. Aristotle, nhà triết học Ai Cập cổ đại, cho rằng tính yêu tốt nhất nên được coi là "... một tâm hồn đồng điệu sống trong hai cơ thể", trái lại Elizabeth Barrett Browning cố gắng nắm bắt bản chất của đam mê này khi bà viết: "Những gì ta làm và những gì ta mơ ước bao gồm tình yêu, như rượu phải có vị nho riêng của nó..." Ngược lại, John Barrymore, diễn viên người Mỹ, có một cái nhìn thực tế hơn, viết rằng: "Tình yêu là khoảng thời gian thú vị trong cuộc gặp với một cô gái đẹp và khám phá ra rằng cô ta trông giống như một con cá tuyết".

Mặc dù khó có thể định nghĩa tình yêu nhưng có một chút nghi ngờ rằng liệu cảm xúc đó có luôn thu hút chúng ta. Các nhà khảo cổ làm việc tại thung Lũng Niffer, Iraq gần đây mới khai quật được bức thư tình cổ nhất thế giới còn tồn tại. Được khắc vào phiến đất sét 4000 năm tuổi, bài thơ tình có vẻ như được viết bởi một nữ thầy cúng gửi cho chồng mình và mô tả sự hưng phấn của bà trong đêm tân hôn sắp đến.

Tình yêu cũng không có ngăn cách về văn hoá. Từ Amazon tới Arizona và từ Sahara tới Siberia, con người ở những vị trí địa lý hoàn toàn khác nhau dường như đều trải nhiệm niềm vui và nỗi đau của đam mê.

Trước những năm 1960, phần lớn các nhà tâm lý học đều coi việc kiểm tra thí nghiệm về sự hấp dẫn và tình yêu là điều cấm kỵ. Có lẽ với mong muốn tách mình ra khỏi quan điểm tình dục thái quá và phản khoa học của Freud về tâm lý con người, các trường đại học đã ngăn cản nhân viên điều tra cuộc sống cá nhân của mọi người. Cố tình đi vào lĩnh vực cấm có thể phải chịu hậu quả rất nghiêm trọng. Một giáo sư đã bị khiển trách

https://thuviensach.vn

nặng nề vì đã tiến hành cuộc khảo sát xem liệu mọi người đã từng thổi vào tai ai đó để khơi dậy đam mê hay chưa.

Thậm chí đầu những năm 1960, các nhà nghiên cứu chỉ phát triển các ý tưởng cơ bản nhất về cách con người thích và yêu nhau. Một nhóm nghiên cứu bắt đầu lang thang vào khu xung quanh của học viện và điều tra tâm lý của tình bạn, sự hấp dẫn và tình yêu.

Năm 1975, Elaine Hatfield, nhà tâm lý học tại Đại học Wisconsin, nhận được tài trợ từ Quỹ Khoa học Quốc gia để tiến hành một trong những chương trình có hệ thống đầu tiên nghiên cứu về tình yêu và sự lôi cuốn. Mặc dù nhiều nhà nghiên cứu coi điều này là một đột phá lớn nhưng không phải ai cũng vui mừng và bà đã bị công kích rất nhiều.

Hatfield vẫn tiếp tục không hề nao núng. Trong một số những nghiên cứu đầu tiên, bà hợp tác với Russell Clark, người nghiên cứu sự lãng mạn tại Đại học bang California và kiểm tra một câu hỏi rất đơn giản - nếu một người khác giới có sức lôi cuốn vừa đủ để đề nghị một người đàn ông hoặc đàn bà ngủ với họ, thì họ có may mắn không?

Hatfield và Clark nhờ năm phụ nữ và bốn người đàn ông tiếp cận với những người hoàn toàn xa lạ tại trường đại học và nói: “Tôi đã để ý bạn quanh khuôn viên trường. Tôi thấy bạn rất lôi cuốn. Bạn sẽ lên giường với tôi tối nay chứ?” Những người tiến hành thí nghiệm cẩn thận ghi chép phản ứng vào một cuốn sổ và giải thích rằng họ thực ra đang tiến hành một nghiên cứu tâm lý xã hội và do đó đề nghị mà họ đưa ra hoàn toàn với tinh thần nghiên cứu khoa học (những người làm thí nghiệm đã không ghi lại phản ứng của mọi người ở phần này). Mô tả kết quả của mình trong một bản báo cáo có tên “Sự khác biệt giới tính trong tiếp nhận đề nghị tình dục”, Clark và Hatfield đã báo cáo sự khác biệt lớn về giới tính. Không có người phụ nữ nào bị tiếp cận chấp nhận lời đề nghị tình dục từ người thí nghiệm nam. Ngược lại, có tới 75% đàn ông chọn đánh dấu vào ô “chỗ bạn hay chỗ tôi?”

Có lẽ không có gì ngạc nhiên khi nghiên cứu của Hatfield đã tạo ra một con bão tranh cãi. Một số người lập luận rằng kết quả cho thấy một minh chứng sống động về cách mà những người có quyền lực trong xã hội bóc lột những người không có quyền, và những người khác cũng đều kiên quyết rằng người tham gia thí nghiệm đã bổ sung cho giả thuyết “đàn ông = nông cạn”.

Thành công của nghiên cứu ban đầu này nhắc nhở Hatfield và đồng nghiệp tiến hành các thí nghiệm về tâm lý học của sự lôi cuốn.

Nghiên cứu tiếp theo cho thấy tình bạn và tình yêu có xu hướng tăng mạnh khi tiếp xúc kéo dài. Theo thuyết này, bạn càng gặp gỡ ai đó thường xuyên, khả năng bạn thích hoặc thậm chí yêu người đó sẽ càng lớn. Nguyên lý này được sử dụng để giải thích tại sao người ta thường đi đến đám cưới từ tình hàng xóm. Thuyết này dường như cũng thúc đẩy một người đàn ông viết hơn 700 bức thư cho bạn gái mình, kết quả là cô gái đó cưới người đưa thư (tôi đùa thôi).

Dòng chảy nhỏ của nghiên cứu về tình yêu nhanh chóng trở thành cơn thuỷ triều. Từ giữa những năm 1970 về sau, hàng trăm nhà nghiên cứu đã tiến hành hàng nghìn thí nghiệm nhằm vén mở các bí mật về trái tim con người.

**Sự thật về tình yêu**

https://thuviensach.vn

Nghiên cứu về những bí mật sâu kín nhất của thần tình yêu (Cupid) có nhiều dạng, như bí mật quan sát người ta tán tỉnh nhau tại các quán bar dành cho người độc thân, tổ chức những buổi hẹn hò tốc độ có tính khoa học, đăng quảng cáo cá nhân giả, kiểm tra mức độ testosterone khi đang hôn và kiểm tra cuộc sống của các cặp đôi hạnh phúc sau khi kết hôn.

Tình yêu nhanh chóng thể hiện rằng nó là thứ khó nghiên cứu. Ví dụ, đầu những năm 1970, nhà tâm lý học Donn Byrne khẳng định rằng ông đã tim ra phương trình cho tình yêu, tự hào tuyên bố rằng:

$Y = m[\Sigma PR/(\Sigma PR + \Sigma NR)] + k$

Trong đó Y là sự lôi cuốn, PR là tăng cường sự tích cực, NR là sự tăng cường tính tiêu cực và k là một hằng số. Câu trả lời cho khám phá mà Byrne phát hiện có thể tóm tắt bằng công thức toán học:

$x < 1$

Trong đó X là số người bị ấn tượng.

Các học giả khác có cách tiếp cận mang tính xây dựng hơn vì họ lập luận rằng bạn vô tình mang theo danh sách những đặc điểm tính cách ưa thích trong đầu và khi bạn gặp ai đó phù hợp với mọi đặc điểm đó, não bạn đột nhiên quá tải và bạn yêu.

Nghiên cứu cho thấy có hai loại tình yêu chính.

Loại thứ nhất là “tình yêu đam mê”, nó liên quan đến những cảm xúc của niềm vui mãnh liệt, đam mê cuồng dại và cảm xúc dâng trào. Loại tình yêu này khiến hai người thức cả đêm chuyện trò và nhìn mặt trời mọc vào buổi sáng. Một số nhà tâm lý học đưa ra một cái nhìn lãng mạn về trải nghiệm này, tập trung vào khía cạnh tích cực của một cặp đôi khao khát được ở bên nhau và không ngừng nghĩ về nhau. Một số khác lại tháo bỏ cặp kính màu hồng và chọn cách tiếp cận gần với mặt đất hơn, họ chỉ ra rằng tình yêu đam mê kích hoạt các phần của bộ não thường liên quan tới lạm dụng ma tuý và chất cồn.

Loại tình yêu thứ hai được đặt tên là “tình yêu thương”, gắn với sự ràng buộc nhiều hơn là lôi cuốn. Thay vì tập trung vào sự rộn ràng khi đuổi bắt và sức mãnh liệt của nụ hôn đầu, kiểu tình yêu này được trải nhiệm bởi mối quan hệ binh dị lâu dài và an toàn.

Qua nhiều năm, các nhà nghiên cứu đặt ra nhiều câu hỏi để tính toán hai biến thể tình yêu cực kỳ khác nhau này. Vài năm trước, Elaine Hatfield và các đồng nghiệp tiến hành một số thăm dò đối với ba kiểu cặp đôi khác nhau - những người mới bắt đầu hẹn hò, mới cưới, và kết hôn lâu năm. Kết quả có được cho phép Hatfield theo dõi sự tiến triển của tình yêu trong một mối quan hệ.

Trước tiên là tin tốt. Những người mới bắt đầu hẹn hò trải qua tình yêu đam mê ở mức độ rất cao và tình yêu thương ở mức vừa phải. Tiếp đến là tin còn tốt hơn.

Những đôi mới cưới thậm chí còn có tình yêu đam mê và tình yêu thương cao hơn thế. Còn giờ là tin không tốt lắm.

Trong vòng một năm sau khi kết hôn, sự phai nhạt bắt đầu với cả tình yêu đam mê và tình yêu thương, tình cảm xuống dốc so với trải nghiệm lần đầu trong khi hẹn hò. Cuối

https://thuviensach.vn

cùng, tin xấu. Sau 30 năm kết hôn, cả tình yêu đam mê và tình yêu thương đều xuống dốc, với tốc độ lúc sau càng nhanh hơn lúc trước. Tình yêu có thể trường tồn, nhưng nó chắc chắn sụt giảm mạnh mẽ khi thời gian trôi qua. Về khía cạnh khác mà chúng ta sẽ khám phá sau đây, một khi bạn hiểu được sự thật về tình yêu thì sẽ khá dễ dàng để duy trì cảm giác đam mê thậm chí là trong những mối quan hệ lâu dài nhất như thế này.

Một số phát hiện của Hatfield gây ra đôi chút thất vọng về nhu cầu được yêu của con người, không có gì ngạc nhiên khi trong suốt lịch sử, những người cung cấp cách thức tạo được tình yêu lâu dài chưa bao giờ ế khách.

**Bạn có đang yêu?**

Hãy hoàn thành bảng câu hỏi sau bằng cách týởng týợng tên đối tác của bạn trong mỗi lời khẳng định sau, và sau đó gán số từ 1 (hoàn toàn giả dối) tới 5 (hoàn toàn chân thật).

1) Tôi sẽ rất đau khổ nếu _ bỏ rơi tôi.

2) _ luôn trong tâm trí tôi.

3) Trong số tất cả những người tôi biết, tôi muốn được ở cùng_.

4) Nếu _ mà yêu ai đó khác, tôi sẽ cảm thấy cực kỳ ghen tức.

5) Tôi rộn rạo khi _ chạm vào tôi.

6) Tôi rất buồn khi thấy _ trải qua một giai đoạn khó khăn.

7) _ và tôi tạo nên một cặp đôi tuyệt vời.

8) Giúp đỡ _ cho tôi cảm xúc mạnh mẽ về ý nghĩa cuộc đời mình.

9) Tôi thà giúp _ còn hơn là giúp mình.

10) Tôi cảm thấy rất thoải mái khi ở cùng _.

**Chấm điểm**

Trước tiên, cộng điểm các câu trả lời từ 1 đến 5. Đây là điểm “Tình yêu đam mê” của bạn. Hãy sử dụng bảng sau để xem kết quả của bạn so với người khác như thế nào.

Thấp hơn 5: Bạn không đọc hướng dẫn cẩn thận.

5-7: Rất tuyệt, cảm giác rộn ràng dường như đã biến mất.

8-10: Cảm thấy hơi nguội lạnh và lãnh đạm.

11-15: Trung bình, thình thoảng lại có giai đoạn đam mê.

16-20: Đam mê nhưng vẫn còn chỗ để phát triển.

21-25: Chúc mừng, bạn đang yêu đầy đam mê và hoang dại.

Tiếp theo, cộng điểm các câu trả lời từ câu 6 đến câu 10. Đây là điểm “Yêu thương” của bạn. sử dụng bảng sau để so sánh kết quả của bạn với người khác.

5-7: Bằng chứng mong manh về tình bạn.

8-10: Hai bạn gắn bó nhưng không sâu sắc.

11-15: Trung bình, thình thoảng đột ngột xuất hiện lòng thương cảm mạnh mẽ. 16-20:

https://thuviensach.vn

Tình thương cao.

21-25: Chúc mừng, bạn đang có tình yêu thương.

## *2. SUY LUẬN SAI LẦM VỀ CẢM GIÁC CƠ THỂ*

Hãy nghĩ tới lần cuối cùng bạn trải nghiệm một cảm xúc thực sự mạnh mẽ.

Có lẽ bạn cảm thấy ngại ngùng trước khi thuyết trình, lo lắng trong một cuộc phỏng vấn xin việc quan trọng, phấn khích sau một cuộc hẹn hò thành công hoặc tức giận khi bị ai đó xúc phạm. Trong bất kỳ trường hợp nào, trừ khi bạn bị rối loạn nhân cách, bạn chắc hẳn **sẽ** thấy có một sự thay đổi đáng kể về cảm giác cơ thể. Nhịp tim gia tăng, miệng của bạn trở nên khô và có lẽ bạn cảm thấy lòng bàn tay vã mồ hôi.

Nhiều nghiên cứu ban đầu về tâm lý học cảm xúc có thể tham vọng xác định mô hình chính xác của cảm giác cơ thể kèm theo hàng loạt cảm xúc. Các nhà nghiên cứu mời những người tham gia vào phòng thí nghiệm, gắn lên người họ nhiều thiết bị cảm biến khác nhau và sau đó khiến những người tham gia tức giận bằng cách xúc phạm họ, làm họ sợ hãi bằng cách khủng bố với những tiếng ồn lớn, và khiến họ hạnh phúc bằng cách cho họ ăn bánh. Sau đó, các nhóm nghiên cứu mải mê với hàng xấp dữ liệu, tìm kiếm mô hình của cảm giác cơ thể liên quan tới từng cảm xúc. Liệu tức giận có đi kèm với nhịp tim tăng đột ngột và thở gấp hơn? Liệu sợ hãi có dẫn đến miệng khô và tay đổ mồ hôi? Liệu niềm vui có đi kèm với giảm nhịp tim và hơi thở nhẹ hơn?

Sau nhiều năm cố gắng tạo ra cuốn từ điển tâm lý học về cảm xúc, rõ ràng có điều gì đó không ổn. Mặc dù hầu hết những người tham gia đều trải nghiệm hàng loạt cảm xúc, nhưng cảm giác của cơ thể đi kèm những cảm xúc này thường giống nhau đến đáng ngạc nhiên, vẫn còn thứ gì đó vẫn chưa được bổ sung.

Sau đó, vào những năm 1960, nhà tâm lý học Stanley Schächter cuối cùng đã làm sáng tỏ được bí ẩn này.

Schächter làm việc tại Đại học Columbia và nghiên cứu nhiều chủ đề thú vị như béo phì, nghiện nicotine, sự sùng bái và tính bủn xỉn. Lúc bắt đầu sự nghiệp, ông tiến hành một thí nghiệm mà theo ngày nay là cổ điển, để tìm hiểu xem điều gì xảy ra trong cơ thể bạn khi trải nghiệm một cảm xúc. Hãy tưởng tượng rằng bạn đang tham gia vào nghiên cứu của ông.

Bạn đang đi dọc con phố nọ, lo lắng về việc làm và đột nhiên nhìn thấy một tấm áp phích tìm người tham gia một thí nghiệm điều tra các ảnh hưởng về tầm nhìn của hợp chất vitamin suproxin. Mong muốn kiếm chút tiền sau vài giờ làm việc, bạn gọi đến số điện thoại trên áp phích và được yêu cầu đi tới phòng thí nghiệm của Schachter vào hôm sau.

Khi tới phòng thí nghiệm, một nhà nghiên cứu tiêm cho bạn một mũi suproxin, giải thích rằng mũi tiêm cần thời gian trước khi có tác dụng và yêu cầu bạn vào phòng chờ gần đó. Khi bước vào, bạn mỉm cười nhã nhặn với một người ngồi sẵn trong đó. Hai người bắt đầu trò chuyện và người kia giải thích rằng anh ta cũng tham gia thí nghiệm này. Giống bạn, anh ta đang đợi mũi suproxin có tác dụng.

Sau vài phút, người bạn mới quen trở nên vô cùng vui vẻ. Anh ta thấy một chiếc vòng

https://thuviensach.vn

lắc trong góc phòng chờ và bắt đầu chơi với nó, nói chuyện phiếm, trèo lên đồ nội thất, ném bóng giấy vào thùng rác. Mất khoảng 15 phút với Ngài phấn khích, nhà nghiên cứu nọ vào phòng chờ và yêu cầu bạn hoàn thành một khảo sát nhỏ về tâm trạng hiện tại của bạn. Sau khi hoàn thành, nhà nghiên cứu nọ giải thích rằng thí nghiệm đã kết thúc. Nhưng thường trong trường hợp với tâm lý học, không có gì giống với tưởng tượng.

Schächter bị thuyết phục rằng nghiên cứu khoa học về cảm giác cơ thể đi kèm cảm xúc đã sai vì nó dựa trên một giả định sai lầm cơ bản. Đối với ông, rõ ràng là mỗi cảm xúc không thể đi kèm với một phần cụ thể của nhịp tim, hơi thở, mồ hôi và các thứ khác. Đơn giản là có quá nhiều cảm xúc và quá ít cảm giác cơ thể. Thay vào đó, Schächter cho rằng tình huống đơn giản hơn nhiều.

Ông đặt giả thuyết rằng tất cả cảm giác cơ thể của bạn được gây ra bởi một hệ thống sinh lý hoạt động như một trận kéo co.

Ở một đầu dây là đội đỏ. Khi đội này đột ngột hành động, bạn cảm thấy kích thích và năng động hơn. Adrenalin và lượng đường nhanh chóng được giải phóng vào mạch máu để giúp cung cấp năng lượng, làm nhịp tim và nhịp hơi thở của bạn tăng để lấy thêm oxy cho cơ bắp, lưu lượng máu tới da bạn giảm để giúp làm giảm chảy máu nếu bị thương và dịch tiêu hoá trong dạ dày của bạn tiết thêm giúp tạo ra nhiều năng lượng hơn. Nói ngắn gọn, cơ thể bạn rõ ràng trải qua “phản ứng tâm lý trong trường hợp nguy hiểm”. Nếu bạn quyết định tham gia ẩu đả hoặc bỏ chạy, năng lượng chưa được giải thoát trong cơ thể khiến bạn cảm thấy choáng váng, đầu gối oải đi, cảm thấy bồn chồn và run rẩy.

Đầu kia của dây là đội xanh. Khi họ kéo đầu dây, cơ thể bạn bình tĩnh lại. Nhịp tim chậm lại và hệ tiêu hoá trở lại bình thường.

Tương tự, khi bạn nằm xuống và thư giãn, đội xanh kéo đầu dây khiến nhịp tim của bạn giảm, hơi thở chậm và nhẹ hơn. Lúc bạn đứng dậy và bước đi là lúc đội đỏ đột ngột hành động và khôi phục nhịp tim, hơi thở của bạn về trạng thái bình thường.

Phần lớn thời gian, đội đỏ và xanh phối hợp với nhau để đảm bảo cảm giác cơ thể của bạn thích hợp với hoàn cảnh. Ví dụ, nếu bạn để ý thấy con hổ trong bụi cây nào đó, đội đỏ sẽ nhảy vào hành động và bạn sẽ cảm thấy nhịp tim đột nhiên tăng. Tuy nhiên, lúc đó bạn nhớ ra rằng bạn đang ở vườn thú và do đó tuyệt đối an toàn, đội xanh sẽ kéo đầu dây và nhịp tim của bạn giảm.

**Ngôn ngữ cơ thể**

Mỗi người sản sinh ra các loại cảm giác tác động lên cảm xúc khác nhau. Hãy sử dụng mẫu câu hỏi dưới đây để tìm hiểu về mức độ phản ứng của cơ thể bạn.

Hãy tưởng tượng bạn đang trong một tình huống khá căng thẳng. Hãy xác định mức độ phản ứng của bạn đối với một trong mười trường hợp theo thang dưới đây:

https://thuviensach.vn

| | | |
|---|---|---|
| 1: Không bao giờ | 2: Đôi lúc | 3: Thỉnh thoảng |
| 4: Thường xuyên | 5: Luôn luôn | |

| Trong lúc căng thẳng… | Đánh giá của bạn: |
|---|---|
| … mặt tôi đỏ ửng hoặc trở nên tái nhợt | ____ |
| … chân tôi đứng không vững và tay tôi bắt đầu run | ____ |
| … nhịp tim tôi tăng lên | ____ |
| … bàn tay tôi bắt đầu đổ mồ hôi | ____ |
| … bụng tôi sôi lên | ____ |
| … tóc gáy tôi dựng đứng | ____ |
| … miệng tôi khô ran | ____ |
| … mắt tôi bắt đầu ngấn lệ | ____ |
| … mặt và tai tôi cảm giác nóng hơn | ____ |

**Tính điểm**

Hãy cộng tổng số điểm của bạn. Sử dụng bản dưới đây để so sánh điểm của bạn với của người khác.

10-20: Phản ứng ở mức rất thấp.

21-30: Phản ứng trên mức thấp nhưng dưới mức trung bình.

31-40: Phản ứng ở mức trung bình.

41-50: Phản ứng ở mức rất cao.

Phản ứng ở mức cao hay thấp không phải tốt cũng chẳng phải xấu. Phản ứng ở mức thấp có xu hướng giúp ta bình tĩnh trong những tình huống căng thẳng, trong khi đó phản ứng ở mức cao lại giúp tạo khả năng phản ứng sớm với những dấu hiệu nguy hiểm.

Học thuyết của Schächter đã vấp phải một vấn đề nghiêm trọng. Nếu các cảm giác trong cơ thể chỉ thay đổi về cường độ thì làm sao bạn có thể cảm nhận hàng loạt những cảm xúc như thế? Giải pháp của ông là sự rời xa cơ thể và tiến vào vùng não. Theo như học thuyết của ông thì khi bạn trải nghiệm một sự rung động trong hoạt động của cơ thể, bạn sẽ nhìn quanh, cố tìm hiểu xem chuyện gì đang xảy ra, sau đó đặt tên cho cảm xúc đó. Chẳng hạn khi có ai đó hét lên với bạn, bạn sẽ cảm thấy tim mình đập nhanh hơn, nghe những lời xúc phạm và kết luận rằng chắc chắn bạn đang tức giận. Tương tự như vậy khi bạn ở bên ai đó mà bạn cảm thấy thích thú, bạn sẽ thấy chính xác cũng là nhịp tim đập nhanh như thế, nhưng lại cho rằng đó là do sự khao khát.

Ý tưởng của Schächter là sự đảo ngược quan điểm thông thường về cảm xúc. Theo quan điểm thông thường thì cảm xúc dường như xảy ra trước cảm giác trong cơ thể. Bạn thấy một con sư tử, bạn sợ hãi và bắt đầu vã mồ hôi. Hay khi nhìn thấy một cái đu

https://thuviensach.vn

quay, bạn trở nên phấn khích và tim bạn đập nhanh hơn.

Schächter lại đưa ra điều đối lập hoàn toàn. Con sư tử khiến bạn vã mồ hôi, sau đó bạn nhận thấy mình đang trong tình huống nguy hiểm và bắt đầu cảm thấy sợ hãi. Hoặc hình ảnh chiếc đu quay khiến bạn thấy tìm mình đập nhanh hơn, sau đó bạn biết mình đang đứng trong công viên giải trí và vì vậy bạn thấy phấn khích. Như vậy, ý tưởng của Schächter là sự mở rộng dựa trên học thuyết về cảm xúc của William James. James cho rằng bạn quan sát biểu hiện khuôn mặt và hành vi của mình, sau đó tìm hiểu xem bạn đang cảm thấy thế nào. Schächter đã mở rộng ý tưởng đó sang các cảm giác trong cơ thể (xem sơ đồ).

**Các cảm giác trong cơ thể và cảm xúc**

Quan điểm thông thường cho rằng chuỗi nhân quả là:

Thấy chiếc ô tô đang lại gần => cảm thấy sợ hãi => Bụng cộn lên

Đi bộ ngang qua thần tượng của mình trên phố => cảm thấy phấn khích => Bắt đầu đổ mồ hôi

Học thuyết của Schächter lại cho rằng thực tế là:

Thấy chiếc ô tô đang lại gần => Bụng cộn lên => Nhận thấy tình huống của mình => Thấy sợ hãi

Đi bộ ngang qua thần tượng của mình trên phố => Bắt đầu đổ mồ hôi => Nhận thấy tình huống của mình => Cảm thấy phấn khích

Sự mở rộng của nguyên lý *Như thể* nếu chính xác sẽ đem lại một lời tiên đoán vô cùng hấp dẫn. Bạn có thể được trải nghiệm một loạt các cảm xúc khác nhau bằng cách tăng nhịp tim của mình trong những tình huống khác nhau. Và điều này chính xác như khoảng thòi gian của bạn cùng với Ngài phấn khích.

Họp chất vitamin "suproxin" không hề tồn tại và nghiên cứu cũng chẳng liên quan tới khả năng nhìn nhận. Hơn nữa, giờ thì bạn có thể phát hiện ra Ngài phấn khích thực chất cũng chỉ là một diễn viên trong các thí nghiệm đó thôi.

Mũi tiêm bạn được tiêm trong thí nghiệm trên chứa chất adrenalin hẳn đã tác dụng vào chức năng sinh lý của bạn. Lúc chất đó được tiêm vào cơ thể, đội đỏ đã đột ngột hành động khiến tim bạn đập nhanh hơn, tay bạn run lên và miệng bạn khô hơn. Theo nguyên lý *Như thể* trong phiên bản của Schachter thì khoảng thời gian ở cùng với Ngài phấn khích hẳn đã khích lệ bạn gán cho những cảm giác trong cơ thể mình là vui vẻ và vì vậy khiến bạn thực sự hạnh phúc.

Và đây là kết quả nghiên cứu. Trong rất nhiều trường hợp, khi những người tham gia từng có thời gian cùng Ngài phấn khích, khi điền vào phiếu câu hỏi về tâm trạng của Schächter, họ đã điền vào ô "Tôi thấy vui vẻ khác thường".

Nguyên lý *Như thể* cho rằng nếu xuất hiện những cảm giác tương tự trong cơ thể ở những tình huống khác nhau thì sẽ tạo ra những cảm xúc khác nhau. Để tìm hiểu xem có đúng như vậy không, Schächter đã tiến hành phần hai trong nghiên cứu của mình, ông đã mời một nhóm người tham gia vào phòng thí nghiệm và tiêm cho họ một mũi "suproxin" (thực chất là adrenalin) và phát cho họ một bảng điều tra về gia đình và yêu

https://thuviensach.vn

cầu phải hoàn thành trong phòng chờ.

Khi mỗi người tham gia bước vào phòng, họ không được gặp Ngài phấn khích và chiếc vòng lắc vui vẻ nữa. Thay vào đó, cũng chính người đàn ông đó nhưng lại trong vai Ngài giận dữ - một người cực kỳ bất mãn, bắt đầu phàn nàn về bảng điều tra. Khi đọc một loạt các câu hỏi về những vấn đề riêng tư ("Mẹ bạn (chứ không phải cha bạn) đã có quan hệ ngoài hôn nhân với bao nhiêu người đàn ông? Lựa chọn: Dưới 4 — , Từ 5 đến 9 —, Trên 10 —"), Ngài giận dữ ngày càng trở nên kích động và thậm chí còn vò nát phiếu điều tra rồi lao ra khỏi phòng.

Liệu hành vi của Ngài giận dữ có khiến cho những người tham gia nghĩ rằng minh tăng nhịp tim là do bực bội? Đúng vậy.

Trên thực tế, khi nhóm người tham gia thứ hai này mô tả tâm trạng của họ, họ cảm thấy vô cùng giận dữ.

Trong cả hai phần của nghiên cứu, các cảm giác trong cơ thể con người là giống nhau. Tuy nhiên ở phần đầu, Ngài phấn khích đã khuyến khích mọi người đánh giá nhịp tim cao của họ theo cách tích cực, và vì vậy họ cảm thấy hạnh phúc. Còn ở phần thứ hai của nghiên cứu, Ngài giận dữ đã làm cho tình huống đó bị mất vui, khiến cho mọi người thấy rằng nhịp tim của họ tăng lên theo cách tiêu cực và kết quả là cảm giác bực bội.

Để đảm bảo rằng cảm xúc của những người tham gia không chỉ là kết quả của việc chơi với chiếc vòng lắc hay bị hỏi về đạo đức của người mẹ, Schächter đã bổ sung thêm một số phần khác nữa vào thí nghiệm của mình, gồm hai nhóm được tiêm dung dịch nước muối không hoạt tính chứ không phải adrenalin như lần trước. Những người tham gia này không cảm nhận được nhịp tim tăng và do vậy không hành động như thể họ đang có một cảm xúc đặc biệt nào đó. Vì vậy họ không cảm thấy đặc biệt hạnh phúc hay bực dọc sau khi dành thời gian bên Ngài phấn khích hay Ngài giận dữ.

Nguyên lý *Như thể* cũng giải thích cho rất nhiều khía cạnh thú vị của cảm xúc như người ta khóc khi vô cùng đau buồn hay khi hạnh phúc đến cực độ. Những học thuyết trước đây về cảm xúc thường cố lý giải vì sao những cảm xúc khác nhau lại tạo ra hành vi giống hệt nhau. Theo cách tiếp cận của Schächter, các cảm giác trong cơ thể gắn với mỗi cảm xúc là như nhau, do đó những cảm xúc có cùng cường độ sẽ sinh ra cùng một phản ứng cơ thể giống nhau.

Kỳ lạ là một số nghiên cứu cũng chỉ ra rằng khi nhiệt độ tăng lên thì khả năng xảy ra các vụ tấn công nghiêm trọng và chết người cũng tăng theo. Một lần nữa, nguyên lý *Như thể* lại dễ dàng giải thích cho hiện tượng này. Khi người ta sống trong những môi trường mà họ cảm thấy nóng bất thường, tim của họ đập nhanh hơn và họ bắt đầu đổ mồ hôi. Một số người sẽ tìm kiếm một lời giải thích cho sự thay đổi về mặt sinh lý này, họ diễn giải sai rằng đó là những dấu hiệu của sự giận dữ và hành xử theo như vậy. Đây là một lời giải thích khá thú vị, nhưng liệu nó có chính xác không? Để tìm hiểu chính xác, một nhóm các nhà nghiên cứu đã tăng nhiệt độ phòng thí nghiệm lên khoảng 32~37oC, và cho những người tham gia cơ hội được thực hiện điều chính sốc điện cho người khác. Kết quả là nhiệt độ phòng càng cao thì cường độ sốc điện càng lớn. Sau đó các nhà nghiên cứu hạ nhiệt cho người tham gia bằng cách mời họ uống một chai nước mát, rồi để họ thực hiện gây sốc điện cho người khác một lần nữa. Kết quả là họ

https://thuviensach.vn

đột nhiên trở nên bớt hung hăng hơn.

**Tình dược**

Schächter đã ví mối quan hệ giữa các cảm giác trong cơ thể và cảm xúc như một chiếc hộp âm nhạc. Chiếc hộp nhạc cần đồng xu thì mới chạy được, và cơ thể cần một tình huống thì mới thực hiện hành động. Và cũng như việc người dùng lựa chọn họ muốn được nghe giai điệu nào thì người ta cũng vô thức nhìn quanh xem việc gì đang diễn ra, quyết định các cảm giác trong cơ thể họ nên được diễn giải như thế nào và trải nghiệm một cảm xúc phù hợp. Tiếp bước James, Schächter đã sử dụng phiên bản nguyên lý *Như thể* của ông để tạo nên hạnh phúc và sự giận dữ. Nhưng liệu nó có thể thực sự được dùng để tạo nên sự đam mê hay không?

Để tìm ra câu trả lời, Gregory White đến từ Đại học Maryland và các cộng sự của ông đã tiến hành hai nghiên cứu mang tinh đột phá về nhịp tim và tình yêu. Trong cả hai thí nghiệm, ông White đã làm cho nhịp tim của các thành viên nam đập nhanh hơn bằng cách cho họ xem đoạn video của một cô gái hấp dẫn đang nói về những sở thích của mình, sau đó yêu cầu họ đánh giá mức độ quyến rũ của cô gái và mức độ họ muốn được hôn cô gái đó thế nào.

Trong thí nghiệm đầu tiên, White đã yêu cầu một nhóm các thành viên nam phải chạy tại chỗ trong vòng hai phút (nhịp tim cao), trong khi đó nhóm còn lại cũng thực hiện bài chạy như vậy nhưng chỉ trong vài giây (nhịp tim thấp), ở thí nghiệm thứ hai, một nhóm sẽ được nghe một đoạn băng trong album “A Wild and Crazy Guy” của danh hài Steve Martin hoặc nghe một đoạn mô tả rùng rợn về vụ giết người tập thể mà nạn nhân là một nhà truyền giáo nước ngoài (nhịp tim cao), còn một nhóm sẽ nghe đoạn mô tả buồn tẻ về hệ tuần hoàn của ếch (nhịp tim thấp).

Đúng như dự đoán, những người có nhịp tim tăng do chạy hai phút, nhờ Steve Martin hay câu chuyện về việc sát hại người truyền giáo cho rằng người phụ nữ trong cuốn băng video hấp dẫn hơn nhiều so với những người chỉ được chạy trong có vài giây hay phải nghe về sinh lư học của loài ếch.

Ẹn có những bằng chứng khác. Có thể một trong những thí nghiệm nổi tiếng nhất là của hai nhà tâm lư học Donald Dutton và Arthur Aron. Họ đã sắp xếp một “nữ nghiên cứu thị trường” (thực ra là một người đóng thế) tiếp cận những người đàn ông trên một trong hai chiếc cầu khác hẳn nhau bắc qua sông Capilano ở British Columbia. Một cây cầu rung lắc mỗi khi có gió còn cây cầu kia thì vững chãi hơn nhiều. Chiếc cầu rung lắc kia khiến nhịp tim của những người đàn ông tăng lên và họ đã nhầm lẫn rằng đây là một dấu hiệu về sự đam mê và thấy rằng cô gái kia vô cùng hấp dẫn. Trong một nghiên cứu khác, hai nhà tâm lý học Cindy Meston và Penny Fröhlich của Đại học Texas đã ghé thăm các công viên giải trí và phỏng vấn mọi người ngay trước hoặc sau khi họ lên chơi trò đu quay đáng sợ. Những nhà nghiên cứu đưa cho những người đó xem bức ảnh của một cô gái và yêu cầu họ đánh giá xem cô gái đó hấp dẫn đến mức nào. Những người đánh giá sau khi tham gia trò đu quay đã hiểu nhầm việc bàn tay đầy mồ hôi của họ là một dấu hiệu của tình yêu và cho rằng cô gái đó đặc biệt hấp dẫn.

Như tôi đã viết trong cuốn sách trước của mình, *59 seconds* (59 giây), nghiên cứu này có những chỉ dẫn quan trọng dành cho bất kỳ ai muốn tìm thấy tình yêu của đời mình -

https://thuviensach.vn

nếu bạn sắp đến một cuộc hẹn hò, hãy tránh xa những chuyến đi bộ ở vùng ngoại ô hay các lớp học về thiền định mà thay vào đó hãy hướng thẳng tới các công viên giải trí, những chiếc cầu cao, các vở hài kịch và các rạp chiếu phim đang phát những bộ phim kinh dị về việc hành hình các nhà truyền giáo.

Khía cạnh này trong nguyên lý *Như thể* cũng giúp giải thích một số khía cạnh đáng ngạc nhiên về tình yêu.

**Ôi Romeo, Romeo, sao anh lại là Romeo?**

Một tình yêu không được đáp trả thường làm tăng cảm giác của con người về sự khao khát có được đối phương không thể chính phục kia. Những hiệu ứng đó có thể khá kịch tính, với một người tình bị hắt hủi rốt cuộc anh ta lại bắt cóc người yêu cũ của mình và sau đó giải thích trong nước mắt rằng: "Việc cô ấy chối từ tôi chỉ khiến tôi muốn yêu cô ấy hơn nữa."

Phần lớn các học thuyết tâm lý học đều cố gắng giải thích những hành động đó vì con người thường có xu hướng tự mình tránh xa những người khiến họ cảm thấy tồi tệ. Tuy nhiên nguyên lý *Như thể* lại giới thiệu một cách lý giải khả thi cho hiện tượng này.

Khi ai đó bị ngăn cản làm điều họ muốn, người đó thường trở nên nản chí và giận dữ. Nếu người đó phải lòng một người khác, có thể họ sẽ diễn giải nhầm những dấu hiệu sinh lý về sự nản chí đó thành bằng chứng của sự đam mê. Càng bị hắt hủi thì họ lại càng bị cuốn hút vào tình yêu vĩ đại không thể chinh phục kia.

Học thuyết này cũng giải thích cho một hiệu ứng khá kỳ lạ đó là những rào cản tình yêu lại có thể trêu trọc trái tim con người. Nhà văn Hy Lạp Vassilis Vassilikos đã từng viết một câu chuyện về hai sinh vật thần thoại. Một con là cá có thể thân trên mang hình chim, còn một con là chim nhưng thân trên lại là cá. Hai sinh vật này yêu nhau say đắm, rồi một ngày con cá mình chim biểu lộ sự phiền muộn khi chúng sẽ không bao giờ có thể sống bên nhau. Con chim mình cá thì lại nhìn vào mặt tích cực của vấn đề mà trả lời rằng: "Không, đó là may mắn cho cả hai ta. Như thế này thì ta sẽ luôn yêu nhau bởi ta luôn bị tách biệt."

Vassillkos không phải nhà văn đầu tiên nhắc đến việc sự xa cách sẽ thổi bùng ngọn lửa tình yêu. Trong thần thoại La Mã, Pyrasmus và Thisbe yêu nhau nhưng cha mẹ họ không đồng ý mối quan hệ này và ngăn cản không cho đôi tình nhân có thể nhìn thấy nhau. Bị chia tách sang hai căn phòng trong hai ngôi nhà kề nhau, họ thì thầm với nhau qua một vết nứt trên tường.

Nhà văn Edith Hamilton đã viết lại trong câu chuyện của ông rằng: "Tình yêu, dù vậy, không thể bị ngăn cấm. Càng cấm cản thì ngọn lửa càng bùng cháy và càng nóng bông." Vở bi kịch nổi tiếng *Romeo và Juliet* của Shakespear cũng tương tự như vậy, hai bên gia đình thù hận nhau của đôi tình nhân càng cố đẩy Romeo và Juliet ra xa nhau thì niềm đam mê họ dành cho nhau lại càng sâu đậm.

Để khám phá xem hiện tượng thú vị này có thực sự tồn tại trong đời thực không, nhà tâm lý học Richard Driscoll từ Đại học Colorado đã theo dõi cuộc sống của hơn một trăm cặp đôi trong thời gian một năm, đo lường mức độ yêu thương lẫn nhau của họ và bất kỳ nỗ lực ngăn cản mối quan hệ nào của các bậc phụ huynh. Cha mẹ càng ngăn cản thì tình yêu họ dành cho nhau càng lớn hơn. Để vinh danh nhà thơ vĩ đại, Driscoll

https://thuviensach.vn

đã gọi hiện tượng này là hiệu ứng "Romeo và Juliet".

Hầu hết các học thuyết về tình yêu trước đây đều sử dụng phương thức "xa mặt cách lòng" để tiếp cận vấn đề và dự đoán rằng việc tách biệt hai người yêu nhau có thể khiến họ mất dần sự quan tâm đến người kia. Ngược lại, nguyên lý *Như thể* lại có thể giải thích được hiện tượng này. Đôi tình nhân càng bị chia tách thì họ càng cảm thấy giận dữ và do đó càng có khả năng diễn giải nhầm những cảm xúc về sự thất vọng thành những dấu hiệu của sự đam mê.

Nguyên lý *Như thể* cũng giải thích cho hiệu ứng phản ứng lại khi bị tổn thương. Khi một mối quan hệ chấm dứt, người ta thường thấy vô cùng khắc khoải. Nếu họ gặp một đối tượng tiềm năng mới ngay sau khi mối quan hệ trước đó vừa kết thúc, họ có thể sẽ diễn giải sai sự khắc khoải đó thành dấu hiệu của lòng đam mê. Bằng chứng cho hiệu ứng này là một nghiên cứu trong đó các nhà nghiên cứu sắp xếp cho một nhóm các thành viên nam làm một bài kiểm tra mang tính cá nhân và gửi cho họ những phản hồi tích cực (khiến họ vui) hoặc phản hồi tiêu cực (khiến họ lo lắng). Sau đó họ sẽ được yêu cầu ngồi đợi tại một quán cà phê, trong lúc ở đó, họ sẽ được tiếp cận một người phụ nữ hấp dẫn. Đúng như những ý Schächter dự đoán, những người vừa nhận được phản hồi tiêu cực cho rằng cô gái đặc biệt cuốn hút.

Một hiệu ứng khác, hội chứng Stockholm cũng gắn liền với nguyên lý *Như thể* theo phiên bản của Schächter. Khi ai đó không may bị bắt cóc, họ thường phát triển xu hướng nảy sinh tình cảm với tên bắt cóc mình. Hiệu ứng này phổ biến đáng ngạc nhiên. Hệ thống cơ sở dữ liệu về các nạn nhân bị bắt cóc của FBI tiết lộ rằng dưới một phần ba số nạn nhân bị bắt cóc có dấu hiệu về hội chứng này. Một điều thú vị là hiệu ứng này thường chỉ xuất hiện khi những kẻ bắt cóc thể hiện một số cử chỉ tốt bụng đối với nạn nhân, và do đó có thể là kết quả mà những nạn nhân hiểu lầm sự lo lắng do bị cấm đoán tự do thành cử chỉ của sự cảm mến. Ý tưởng này cũng giúp giải thích vì sao một số người lại bị thu hút bởi những người đối xử tồi tệ với họ.

Trong nhiều năm, các nhà tâm lý học đã tin rằng các cảm xúc của con người tác động đến mặt sinh lý của họ, cảm giác giận dữ khiến tim họ đập nhanh hơn và cảm giác lo lắng khiến họ đổ mồ hôi. Cũng theo cách nghiên cứu về học thuyết của James đã chứng minh là hành vi của con người khiến cho họ trải nghiệm cảm xúc, Schachter đã chứng minh rằng cách mà con người diễn giải các cảm giác trong cơ thể của họ sẽ quyết định loại cảm xúc mà họ sẽ có. Tuỳ thuộc vào hoàn cảnh mà cùng một nhịp tim đập sẽ được coi là dấu hiệu của sự giận dữ, hạnh phúc hay tình yêu. Học thuyết của Schächter được sử dụng để tạo ra tình yêu bằng cách cho người ta xem các thước phim vui vẻ, để họ đi bộ qua những cây cầu tròng trành hoặc chơi trò đu quay đáng sợ. Học thuyết này cũng lý giải rất nhiều khía cạnh thú vị của tình yêu như vì sao việc bị từ chối lại làm tăng thêm sự cuốn hút, vì sao việc chia tách các đôi đang yêu nhau lại chỉ tiếp thêm nhiên liệu cho ngọn lửa đam mê và vì sao người ta lại thấy thật khó khăn khi phải rời xa những người đối xử tồi tệ với họ.

Được tiếp sức từ thí nghiệm này, các nhà nghiên cứu đã bắt đầu tìm kiếm các cách thức khác, trong đó nguyên lý *Như thể* ảnh hưởng đến mũi tên của thần Cupid.

## *3. CHUYỆN TÌNH TRONG PHÒNG THÍ NGHIỆM*

https://thuviensach.vn

Quay trở lại thế kỷ trước với nhà khoa học lập dị thời Victorya – Francis Galton, ông đã cống hiến phần lớn cuộc đời mình cho công tác nghiên cứu về những hiện tượng tâm lý học lạ lùng. Theo như câu thần chú của ông "Đếm mội lúc có thể", ông quyết định tính xem bài giảng của các đồng nghiepj của mình có nhàm chán hay không bằng cách đo mức độ nhúc nhích tay chân một cách bồn chồn của khán giả, kiểm tra sức mạnh của lời cầu nguyện bằng cách tính tuổi thọ trung bình của các mục sư và dành ra hàng tháng trời chỉ để pha một tách trà hoàn hảo.

Trong mộ bài luận mang tên "Đo lường tính cách", Galton đã cho rằng có thể tính toán mức độ yêu nhau của hai người bằng cách ghi lại "góc nghiêng" mà họ dành cho nhau. Ông đã chú ý thấy rằng khi hai người yêu nhau ngồi vào bàn ăn, họ nghiêng hẳn người người hướng về phía nhau, và khi làm như vậy thì họ dồn trọng lượng lớn hơn lên hai chân trước của chiếc ghế. Nhà khoa học vĩ đại gợi ý rằng có thể bí mật gắn một "thiết bị đo áp lực có các chỉ số và bảng chia độ" vào chân của từng đồ nội thất, như vậy có thể đo lường một cách khách quan mức độ tình yêu. Đáng tiếc là các nhà khoa học ở thời Victoria không sẵn lòng sửa sang đồ đạc của họ theo gợi ý của Galten, và ý tưởng về việc đo xem các đôi yêu nhau hành động như thế nào đã dần đi vào quên lãng.

Trên thực tế, ý tưởng về việc ghi chép lại hành vi của những cặp tình nhân phải đến những năm 1970 mới được khởi động lại. Thay vì sử dụng ý tưởng bí mật gắn các máy đo và thang chia độ của Galten, thí nghiệm này sử dụng phương thức mang tính quan sát nhiều hơn. Trong vài năm, một nhóm nhỏ các nhà nghiên cứu khéo léo đã táo bạo đến những nơi mà rất ít các nhà tâm lý học khác từng ghé qua, đó là đến các quán bar và các bữa tiệc, ở đó, các nhà nghiên cứu bí mật quan sát hành vi của những đôi yêu nhau. Kết quả là điều mà nhiều người hẳn phải nghi ngờ những người bị dính con bọ tình yêu sẽ di chuyển gần hơn tới người kia, nhìn vào mắt nhau lâu hơn, chơi trò chạm chân dưới gầm bàn, bắt chước ngôn ngữ cơ thể của nhau, chạm vào tay nhau và cùng chia sẻ các bí mật.

Lấy cảm hứng từ việc nguyên lý *Như thể* được sử dụng để mang lại hạnh phúc, các nhà nghiên cứu tự hỏi mọi người có yêu nhau không nếu họ hành động như thể họ đang yêu.

Một trong những nghiên cứu đầu tiên đã được Kenneth Gergen từ Đại học Swarthmore thực hiện ở Mỹ. Các cặp đòi thường sử dụng thời gian bên nhau là ở trong bóng tối, vì vậy Gergen đã tự hỏi rằng chuyện gì sẽ xảy ra nếu ông khuyến khích những người hoàn toàn xa lạ cũng hành động như thế. Đầu tiên ông đã trải thảm cho sàn và tường của căn phòng rộng một mét vuông, sau đó yêu cầu các nhóm gồm bốn người đàn ông và bốn phụ nữ ngồi trong phòng đó trong một giờ. Sau đó, Gergen tắt hết đèn trong phòng và yêu cầu những nhóm khác với số thành viên tương tự ngồi 60 phút hoàn toàn trong bóng tối.

Gergen đã sử dụng các máy quay thường và có hồng ngoại để ghi lại diễn biến trong căn phòng, đồng thời cũng phỏng vấn từng thành viên sau khi thí nghiệm kết thúc. Trong bài báo mang tên "Sự lầm lạc trong bóng tối", ông đã mô tả các kết quả thí nghiệm của mình là khi vẫn bật đèn, không ai trong số các thành viên đó cố tình đụng chạm hay ôm nhau và 30% trong số họ cảm thấy có kích thích tình dục. Tuy nhiên khi nhóm đó bị chìm trong bóng tối thì tình hình lại khác hẳn. Gần như 90% trong số họ

https://thuviensach.vn

chạm vào nhau một cách có mục đích, 50% ôm nhau và 80% cảm thấy có kích thích tình dục. Hơn nữa, những người ngồi trong bóng tối có nhiều khả năng nói chuyện về những sự kiện quan trọng trong đời họ hơn và họ thấy người kia cuốn hút hơn. Đoạn phim của Gergen còn tiết lộ rằng một vài thành viên thậm chí còn bắt đầu vuốt ve mặt và hôn nhau. Chỉ đơn giản là thấy mình trong hoàn cảnh yêu thích của các cặp tình nhân, những người đó nhanh chóng bắt đầu hành xử như thể họ đã bị trúng mũi tên của thần Cupid và vì vậy cũng thấy người kia cuốn hút hơn.

Khi đã có thể chế ra tình yêu trong phòng thí nghiệm thì đó cũng chỉ là một phần rất nhỏ của vấn đề.

**Sức mạnh của trò chạm chân**

Nhà tâm lý học của Đại học Harvard, Daniel Wegner, đã băn khoăn nếu cùng kiểu nụ cười khiến người ta cảm thấy hạnh phúc thì việc hai người hoàn toàn xa lạ bí mật chơi trò chạm chân nhau, liệu có thể khiến họ cảm thấy bị người kia cuốn hút không. Theo cách của những người đang nghiên cứu học thuyết "mỉm cười khiến bạn hạnh phúc" đã từng sử dụng để tránh việc người tham gia kể cho những người thí nghiệm cái họ muốn nghe, Wegner đã giả vờ rằng ông đang tiến hành một nghiên cứu để quan sát tâm lý của người chơi bài poker.

Những tình nguyện viên được mời tới phòng thí nghiệm của Wegner theo nhóm bốn người. Những người thực hiện thí nghiệm lên lịch cho các tình nguyện viên để đảm bảo rằng không nhóm nào biết nhóm nào, và mỗi nhóm lại bao gồm hai người đàn ông và hai phụ nữ. Sau đó các nhà nghiên cứu lại chia các tình nguyện viên đó thành hai đội, mỗi đội gồm một nam và một nữ. Các đội được thông báo rằng họ sẽ chơi poker với đội kia và các nhà nghiên cứu đưa hai đội tới hai phòng tách biệt để giải thích luật chơi. Trên thực tế, một trong hai đội đó đã được dạy mẹo chơi gian bằng cách gửi mã cho nhau khi đang chơi. Và những mật mã đó được chuyển tiếp thế nào? Cặp sẽ chơi gian được yêu cầu luôn chạm chân vào nhau trong suốt lúc chơi và gõ thông tin cho nhau.

Họ không nhận ra rằng họ đang chơi trò chạm chân. Ngay sau khi trò chơi kết thúc, tất cả các tình nguyện viên đều được yêu cầu đánh giá mức độ cuốn hút của người chơi kia trong đội. Cặp đôi hành xử như thể họ yêu nhau nhận thấy người kia cuốn hút hơn.

Wegner không phải là người duy nhất thử và khơi gợi tình yêu trong phòng thí nghiệm. Năm 2004, hai nhà tâm lý học tên là Arthur Aron và Barbara Fraley từ Đại học công lập New York tại Stony Brook đã tiến hành một thí nghiệm lạ lùng tương tự nhưng kết quả cũng rất rõ ràng, thí nghiệm sử dụng các dải băng bịt mắt và ống hút.

Những cặp tình nhân trẻ tuổi thường trêu đùa lẫn nhau và do vậy các nhà nghiên cứu đã tự hỏi không biết việc khuyến khích mọi người cư xử như thể họ đang dành thời gian vui vẻ bên nhau có thể kéo họ lại gần nhau không. Để tìm ra câu trả lời, họ đã mời những người tham gia tới phòng thí nghiệm, ghép cặp ngẫu nhiên cho họ, sau đó chia họ vào một trong hai nhóm.

Một trong hai nhóm đã có khoảng thời gian tuyệt vời. Các nhà nghiên cứu đã bịt mắt một thành viên trong cặp đôi đó và yêu cầu người còn lại ngậm ống hút giữa hai hàm răng, sau đó người bị bịt mắt sẽ phải cố học một số bước khiêu vũ bằng cách lắng nghe lời chỉ dẫn do người ngậm ống hút kia đọc. Sau đó dải buộc mắt và ống hút được

https://thuviensach.vn

bỏ ra và một người trong cặp đó sẽ cầm một tập giấy và bút. Người còn lại được bí mật xem tên của một đồ vật đơn giản, chẳng hạn một cái cây hay một ngôi nhà, và sau đó họ phải mô tả mà không được gọi tên đồ vật đó, còn người kia thì phải cố gắng vẽ được vật đó ra giấy. Các cặp trong nhóm khác không được đưa cho ống hút và băng bịt mắt, họ được yêu cầu học cùng một điệu nhảy đó và vẽ đồ vật đó trong những tình huống có ít cảm xúc hơn.

Sau khi trò chơi kết thúc, tất cả các thành viên đều được yêu cầu vẽ hai hình tròn lồng vào nhau thể hiện mức độ gần gũi mà họ cảm nhận được với người kia. Những cặp đã cư xử như thể họ là một cặp đôi hạnh phúc đột nhiên cảm thấy gần gũi hơn hẳn đối với người kia.

Trong nhiều năm, các nhà nghiên cứu đã tiến hành rất nhiều thí nghiệm tương tự. Hết lần này đến lần khác, các kết quả lại chỉ ra rằng có thể khơi gợi tình yêu của thần Cupid.

**Chế ra tình yêu**

Được khích lệ từ những kết quả đó, một nhà tâm lý học người Mỹ tên là Robert Epstein đã quyết định tiến thêm một bước. ông tự hỏi liệu có thể sử dụng những kỹ thuật đó để tạo ra sự đam mê bên ngoài phòng thí nghiệm không.

Epstein có một sự nghiệp thành công rực rỡ. ông đã xuất bản 21 tờ báo khoa học một cách xuất sắc chỉ trong vòng bốn năm khi học ở khoa tâm lý trường Havard. Vài năm sau đó, Epstein trở thành biên tập của tờ tạp chí nổi tiếng *Psychology Today* (Tâm lý học ngày nay). Năm 2003, ông đã rời tạp chí và từ đó nghiên cứu hàng loạt các chủ đề khác nhau như sự sáng tạo, áp lực, vị thành niên và tình yêu.

Epstein tin rằng khi nhắc đến tình yêu, thế giới phương Tây đã bị thuyết phục bởi lời nói dối đầy nguy hiểm của những câu chuyện cổ tích, các nhà văn lãng mạn và các bộ phim bom tấn của Hollywood. Từ lúc còn rất nhỏ, trẻ em đã đọc các câu chuyện kể về những cô gái đang gặp nạn đều bị ngã gục dưới chân các chàng hiệp sỹ với tấm giáp sáng loáng, và tình yêu được khắc hoạ như một thứ cảm xúc đầy huyền bí được tạo nên bởi những nụ hôn ma thuật, những liều thuốc bí ẩn hoặc do ý chí của các đấng siêu nhiên. Lớn lên chút nữa, người lớn lại đọc những cuốn sách và xem những bộ phim về việc con người ta mải miết kiếm tìm "người đó” và nếu thành công, họ sẽ sống hạnh phúc bên nhau mãi mãi. Theo Epstein thì những quan niệm không chính xác về tình yêu như thế đã hằn sâu trong trí óc và tàn phá thảm khốc cuộc sống của chúng ta.

Ông tin rằng tình yêu không phải là một quá trình màu nhiệm và người ta không phải được số phận định sẵn cho một người cụ thể nào đó. Thay vào đó ông tin rằng tình yêu được phát triển theo những nguyên tắc tâm lý học đã được thiết lập và gần như hai người có thể có tình cảm với nhau bằng cách cư xử như thể họ đang yêu nhau.

Ý tưởng này nghe có vẻ kỳ quặc nhưng có một số ví dụ để chứng tỏ khả năng chính xác của nó.

Rất nhiều các cặp đôi nổi tiếng đã yêu nhau sau khi diễn các cảnh tình cảm trên màn ảnh. Richard Burton yêu Elizabeth Taylor khi họ cùng đóng phim *Cleopatra*. Brad Pitt và Angelina Jolie yêu nhau khi họ đóng vai chồng và vợ trong phim *Mr.&Mrs.Smith*. Và trong phim *Bugsy*, diễn viên Warren Beatty trong vai tên găng-xtơ Benjamin “Bugsy”

https://thuviensach.vn

Siegel ngay lập tức phải lòng cô diễn viên Hollywood mới nổi do Annette Bening thủ vai. Beatty và Bening đã kết hôn ngay khi bộ phim kết thúc. Trong mỗi ví dụ trên, các diễn viên nổi tiếng đã diễn như thể họ đang yêu nhau và nhanh chóng phải lòng nhau ngoài đời thực.

Tháng Sáu năm 2002, Epstein khi đó gần 40 tuổi và vẫn độc thân, đã thông báo rằng ông đang có ý định tiến hành một nghiên cứu "táo bạo và mang tính cá nhân" để xem liệu học thuyết về tình yêu của ông có chính xác hay không. Viết trong tờ *Psychology Today*, ông mô tả việc cố gắng tìm kiếm một người phụ nữ sẵn lòng tham gia thí nghiệm cùng ông để khám phá xem liệu hai người xa lạ có thể học cách yêu nhau được không. Không phải cùng trải qua những hãi hùng khi hẹn hò, Epstein và người phụ nữ được chọn sẽ cùng nhau trải qua khoảng sáu đến mười hai tháng tuân theo một loạt những quy tắc đơn giản được thiết kế để mang họ lại gần nhau (như là họ cùng thống nhất không được hẹn hò với những người khác và tham gia vào các tình huống được thiết kế sẵn để thúc đẩy tình yêu) và sẽ cùng nhau viết một cuốn sách vè những trải nghiệm của họ (với tựa là: "Tình yêu bạn tạo ra: Chúng tôi đã học cách để yêu nhau như thế nào và bạn cũng thế"), ông giải thích rằng ý tưởng này không phải là trò quảng cáo gây chú ý mà nó là một nghiên cứu nghiêm túc về bản chất của tình yêu. Epstein đã mô tả rằng một số nhà xuất bản lớn đã rất quan tâm tới cuốn sách này.

Ý tưởng này nhanh chóng được báo đài quan tâm và có hơn 1.000 phụ nữ tình nguyện tham gia thí nghiệm. Epstein đã gặp gỡ mười lăm ứng viên nhưng từ chối tất cả và sau này ông giải thích rằng nhiều người trong số họ muốn được nổi tiếng hơn là thực sự muốn học cách yêu ông.

Sau đó, vào ngày lễ Giáng sinh năm 2002, Epstein ngồi trên một chuyến bay và đối diện với cựu diễn viên ba lê người Venezuela tên là Gabriela Castillo. Hai người đã nói chuyện phiếm với nhau và Epstein giải thích thí nghiệm của mình và hỏi liệu Castillo có muốn trở thành Người đó không. Ban đầu cô còn ngần ngại tham gia nhưng cuối cùng cũng chấp nhận, và vào ngày lễ tình nhân (Valentine) năm 2002, Castillo và Epstein đã ký tên vào bản "Hợp đồng tình yêu". Rất tiếc là hai người phải nỗ lực rất vất vả với khoảng cách địa lý xa xôi (Castillo sống ở Venezuela còn Epstein lại ở Mỹ), và mặc dù vài lần nhờ đến tư vấn tình cảm, họ đã quyết định bỏ dở thí nghiệm sau một vài tháng.

Năm 2008, Epstein cưới một cô gái mà ông gặp sau khi thuyết trình tại đảo Man [3] .

Vẫn bình thản sau thất bại về dự án tình yêu cá nhân của mình, Epstein đã tiến hành một loạt các thí nghiệm khác được thiết kế để thúc đẩy tình yêu bên ngoài phòng thí nghiệm, và ông đã kiểm tra các thí nghiệm đó ngay trên phố đối với các sinh viên của Đại học California, San Diego. Các thí nghiệm đó khuyến khích những cặp đôi hoàn toàn xa lạ thực hiện hàng loạt những nhiệm vụ xúc tác cho tình yêu như dịu dàng ôm nhau, chung nhịp thở với nhau, nhìn thật lâu vào mắt nhau, ngã vào vòng tay nhau và gần gũi về mặt thể chất mà không chạm vào nhau (Epstein miêu tả rằng thí nghiệm cuối này thường kết thúc một cách rõ ràng bằng những nụ hôn).

Epstein đã yêu cầu những người tham gia thí nghiệm đánh giá cấp độ mà họ cảm thấy gần gũi về mặt cảm xúc với người kia trước và sau khi thí nghiệm kết thúc, kết quả chỉ ra rằng sau khi tham gia, các cặp đã thấy nhau cuốn hút hơn và thực tế đã có sự gần

https://thuviensach.vn

gũi về mặt cảm xúc hơn đối với người kia.

Kết quả nghe có vẻ rất khích lệ. Liệu phương pháp tiếp cận tình yêu này có thể thực sự giúp cho việc đi tìm mũi tên của thần Cupid không? Đã đến lúc tìm câu trả lời.

**Bước tiếp**

Bạn đang vật lộn để vượt qua một mối quan hệ? Nguyên lý *Như thể* có thể giúp bạn.

Nhà nghiên cứu Xiuping Li của trường Kinh doanh, Đại học quốc gia Singapore đã yêu cầu tám mươi người viết vào giấy một quyết định hiện thời mà họ cảm thấy hối tiếc. Sau đó bà yêu cầu một số thành viên nộp lại những mô tả đó cho nhà nghiên cứu và những người còn lại thì dán kín trong một chiếc phong bì. So với những người phải nộp lại, những người dán kín trải nghiệm trong phong bì cảm thấy khá hơn rất nhiều về quyết định của họ trong quá khứ. Việc dán kín phần mô tả trong chiếc phong bì nghĩa là người tham gia đang diễn như thể họ đã đạt được khả năng khép lại tâm lý và tiếp tục bước tiếp. Lần tới, nếu bạn cần sự giúp đỡ để vượt qua được một mối quan hệ, hãy mô tả một đoạn ngắn về những chuyện đã xảy ra lên một tờ giấy, rồi đặt nó vào một phong bì và hôn tạm biệt nó.

Và nếu bạn muốn vui vẻ thêm một chút thì hãy đi kiếm vài que diêm và biến chiếc phong bi đó thành một đống tro tàn.

**Hẹn hò tốc độ một cách hứng thú nhất**

Chương trình hẹn hò tốc độ có thể thường là một quy trình nhàm chán và lặp lại, mọi người nói đi nói lại về cùng vài chủ đề suốt cả buổi tối. Tôi đang tự hỏi không biết có thể sử dụng nguyên lý *Như thể* để tạo nên một hình thức hẹn hò tốc độ mới thú vị và hiệu quả hơn không.

Đầu tiên tôi thuê một phòng khiêu vũ tráng lệ theo phong cách George tại trung tâm hội nghị Edinburgh và đưa quảng cáo dành cho những người độc thân muốn tham gia một nghiên cứu khám phá về khoa học của sự quyến rũ. Sau đó tôi đã mời 20 người đàn ông và 20 phụ nữ tới phòng thí nghiệm tình yêu của mình.

Trước khi buổi tối bắt đầu, chúng tôi đặt nến lên từng bàn, giảm cường độ ánh sáng rồi bật những bản tình ca. Khung cảnh đã được thiết lập. Khi tất cả các thành viên đã đến nơi, họ ngồi vào một chiếc bàn dài, đàn ông ở một bên và phụ nữ ngồi phía bên kia. Mỗi người đều được phát cuốn “cẩm nang tình yêu” gồm các chỉ dẫn cho buổi tối hôm đó.

Khi mọi người đã ngồi một cách thoải mái, chúng tôi bắt đầu. Ở thí nghiệm đầu tiên, mỗi người đều được yêu cầu nói chuyện với người đối diện và tìm hiểu về tên tuổi cũng nhý hoàn cảnh gia đình, học vấn. Sau đó chúng tôi đưa cho họ một tấm thẻ trắng bằng bia kèm theo vài chiếc bút dạ và yêu cầu họ tạo một chiếc huy hiệu cho đối tác của mình. Chiếc huy hiệu đó phải có tên của người kia và những điều thú vị về họ. Cuối cùng chúng tôi yêu cầu họ tặng chiếc huy hiệu vừa vẽ đó cho đối tác. Những đôi đang yêu thường tự làm quà và tặng cho nhau và thí nghiệm này được thiết kế để những người tham gia cũng hành động như thể họ thấy rằng người kia cuốn hút.

Vào cuối phần thí nghiệm đầu tiên, mọi người được yêu cầu đánh dấu vào một trong hai hộp để biểu thị họ có muốn gặp lại đối tác kia sau buổi hẹn hò tốc độ không. Sau đó

https://thuviensach.vn

tất cả các thành viên nữ sẽ chuyển ghế, ngồi sang chỗ của người kế bên và tiếp tục thực hiện thí nghiệm thứ hai. Quy trình này được thực hiện trong suốt buổi tối, với mỗi thí nghiệm lại liên quan tới một hành vi và một đối tác khác nhau. Đôi lúc, người tham gia được yêu cầu nhìn sâu vào mắt nhau hoặc nắm tay nhau, họ trao đổi bí mật và làm việc cùng nhau để đạt mục đích.

**Cẩm nang tình yêu**

Dưới đây là một số trò chơi tình yêu thành công nhất trong nghiên cứu thí nghiệm về hẹn hò tốc độ. Với một chút kỹ năng, ta có thể sử dụng chúng để tăng thêm sự cuốn hút trong cuộc sống thường ngày.

**Đọc suy nghĩ** (**qua ánh mắt**)

Hãy bí mật vẽ một bức tranh đơn giản vào một tờ giấy trắng. Sau đó hãy nhìn sâu vào mắt đối tác của bạn trong vòng 45 giây, cố gắng "truyền tải" bức tranh đó cho họ theo kiểu thần giao cách cảm, sau đó "nhận lại" bức tranh của họ. Hãy vẽ lại bức tranh mà bạn nghĩ rằng đối tác đang cố gắng gửi lại cho bạn vào một tẹ' giấy khác. Sau cùng, hãy so sánh hai bức tranh.

Dùng vài phút để miêu tả xem hai bức tranh có khớp với nhau không, lý do bạn vẽ bức tranh của mình và lý lo đối tác vẽ bức tranh của họ.

**Các bí mật** (**chia sẻ bí mật**)

Bạn và đối tác sẽ thảo luận theo năm câu hỏi sau:

1. Kể tên một việc gì đó bạn luôn muốn làm và giải thích lý do bạn vẫn chưa thực hiện được.

2. Tưởng tượng rằng căn hộ của bạn bị cháy. Bạn chỉ có thể giữ lại một vật duy nhất? Đó có thể là vật gì?

3. Bạn sẽ đưa ra lời khuyên nào cho bản thân ở tuổi lên 10?

4. Điều bạn thích nhất trong cuộc sống của mình là gì?

5. Lần cuối cùng bạn cười chảy nước mắt là khi nào?

**Hiểu tôi**, **hiểu bạn**

Hãy thay phiên nhau trả lời năm câu hỏi sau:

1. Nếu bạn có một năng lực siêu nhiên, bạn muốn đó là năng lực gì?

2. Bạn muốn được ăn tối với người nổi tiếng nào nhất?

3. Nếu có thể quay ngược thời gian, bạn muốn đến thăm thời đại nào nhất?

4. Nếu bạn có thể kiếm bất kỳ công việc nào trên thế giới, bạn sẽ muốn làm gì?

5. Nếu ngày mai bạn trúng xổ số, bạn sẽ sử dụng số tiền đó để làm gì?

Mọi người đều vui vẻ nhìn sâu vào mắt nhau và trao đổi với nhau những bí mật thầm kín nhất, nhưng liệu những bài tập này có giúp thúc đẩy cảm xúc yêu đương không? Tôi đã tổ chức một số cuộc hẹn hò tốc độ theo kiểu truyền thống trong nhiều năm qua và khoảng 20% các cuộc hẹn đó có kết quả là người tham gia đánh dấu vào ô "có, tôi muốn gặp lại người này lần nữa". Khi nguyên tắc *Như thể* có tác dụng, tỷ lệ thành công

https://thuviensach.vn

có thể đạt tới mức gây ngạc nhiên là 45%. Chỉ cần một vài khoảnh khắc hành động Như thể bạn thấy người kia cuốn hút là đã đủ để họ có thể chạm tay vào thần Cupid bên trong họ rồi.

Vào đầu buổi tối, Lianne và Nick vẫn còn là những người độc thân. Khi họ được nhóm cặp với nhau, họ đã được yêu cầu tham gia vào một trò chơi đoán chỉ tay. Trò chơi này được thiết kế để các cặp đôi nói về cuộc sống của họ và động chạm vào nhau theo cách phù hợp và có thời gian vui vẻ cùng nhau. Trong lúc chơi, Lianne và Nick thường nhìn vào mắt nhau và thích thú khi có cớ được cầm tay nhau. Sau khi chơi xong, những cuộc tán gẫu của họ tiết lộ rằng cả hai có rất nhiều điểm chung và khiến họ cười vui vẻ.

Cả hai đều nói rằng họ muốn được gặp lại người kia, vì vậy tôi đã gửi một email giới thiệu. Một tuần sau đó, Lianne và Nick được sắp xếp gặp mặt tại quán cà phê. Và một lần nữa, mọi chuyện diễn ra tốt đẹp và tách cà phê đã chuyển thành bữa tối và một vài ly rượu. Sau buổi hẹn vài ngày sau đó, Lianne và Nick đã phải lòng nhau và giờ thì họ đang yêu nhau.

Nguyên lý *Như thể* rõ ràng là có thể giúp mang mọi người lại với nhau nhưng liệu nó có thể khiến họ sống hạnh phúc bên nhau mãi mãi?

**Sức mạnh của trò đoán chỉ tay**

Bạn còn độc thân và muốn sử dụng nguyên tắc *Như thể* để cải thiện chuyện tình duyên của mình? Hay bạn muốn làm mới lại mối quan hệ hiện thời của mình? Các cặp đôi hạnh phúc thường nắm tay nhau, nói chuyện về cuộc sống của nhau và trò chơi vui này sẽ khuyến khích các đôi hành động như thể họ thấy người kia cuốn hút.

Hãy xé trang sách có sơ đồ bàn tay trong trang 117 và cất vào ví hoặc túi của bạn. Nếu bạn còn độc thân và gặp ai đó mà bạn mến, hãy hỏi họ xem họ có muốn chơi trò đọc chỉ tay vui vẻ và hoàn toàn chẳng chính xác chút nào không. Nếu họ trả lời là có thể hãy lấy tờ giấy ra và bảo họ ngửa lòng bàn tay lên. Nếu bạn đã sẵn sàng cho một mối quan hệ thì chỉ cần nói với họ rằng bạn mới có giác quan thứ sáu và yêu cầu họ chìa tay ra.

Một cách khác là hãy nhẹ nhàng đặt tay bạn bên dưới lòng bàn tay đang hướng lên trên của họ, tay kia nhẹ nhàng chạm vào các đường chỉ tay và dùng sơ đồ trong sách để nói về những chuyện trong cuộc sống của họ. Hãy cố đọc sao cho càng thoải mái càng tốt, cố gắng tránh việc nhìn vào "đường đời" của họ, thể hiện sự lo lắng và nói "tôi rất tiếc". Đồng thời cũng cố gắng để người kia nói chuyện về cuộc sống của họ, thu hút họ chú ý đến những điểm mà trong đó cả hai bạn có vẻ giống nhau. Cuối cùng, phải nhấn mạnh rằng việc đọc chỉ tay là hoàn toàn vô bổ và rằng bạn làm vậy cũng chỉ để vui vẻ mà thôi.

Để giúp khởi động cho mỗi mục trong phần đọc chỉ tay, biểu đồ dưới đây có mười gợi ý, mỗi gợi ý gắn với những câu sau:

1. Đường này cho thấy bạn có một tuổi thơ hạnh phúc và có một thứ đồ chơi đặc biệt mà bạn rất thích.

2. (Sau khi nhìn vào đường này) Bạn đã trải qua một số sóng gió trong vài năm trước đúng không? Bạn đã gặp phải rất nhiều chuyện thay đổi tới chóng mặt đúng không?

https://thuviensach.vn

3. Bạn rất có tính sáng tạo, nó thể hiện bằng đường cong hoàn hảo này, nhưng bạn cảm thấy như thể có thứ gì đó đang níu kéo lại.

4. Ôi đường "trí đạo" rõ quá! Bạn là người có suy nghĩ độc lập đúng không? Một số người sẽ không tin vào câu nói này và muốn kiểm chứng lại toàn bộ sự thật, nhưng họ cũng tin vào trực giác của mình.

5. Bạn có thể giơ cao tay một chút được không? Nhìn vào đường này có thể thấy bạn không phải người thích để người ta nói phải làm gì và có chút vấn đề với cấp trên.

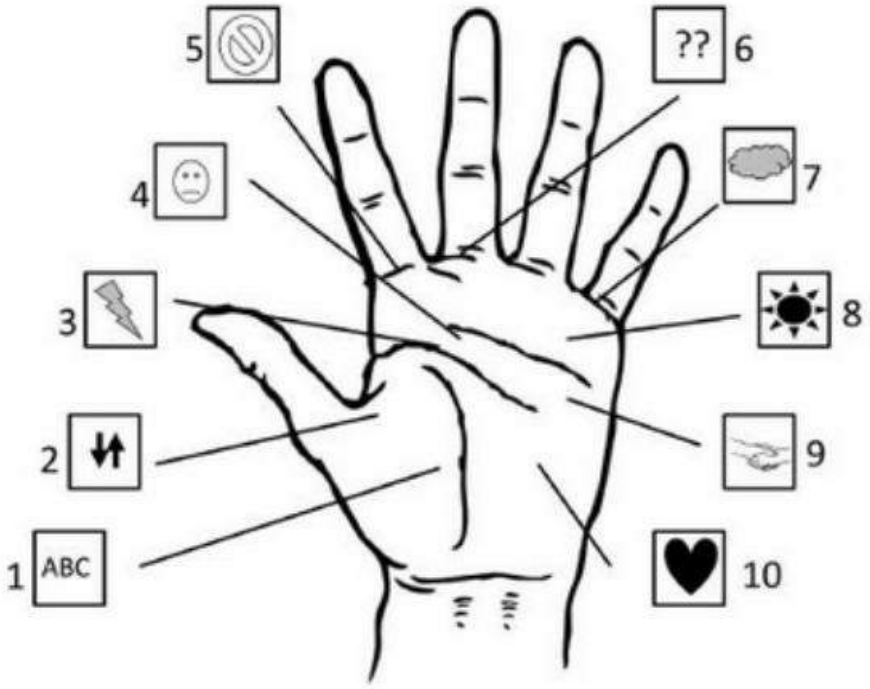
6. Ồ đường này lạ quá, nó cho thấy bạn rất chóng chán... có thể giải thích bằng cách nhìn vào mặt bạn ngay lúc đó.

7. Ừm... đường này cho thấy đôi lúc bạn lo lắng về những vấn đề nằm ngoài tầm kiểm soát của mình và đôi khi bạn cũng sống trong nghi ngờ. Phải vậy không?

8. Đường "trí tưởng tượng" của bạn rất rõ nét, cho thấy đôi lúc bạn là người mơ mộng và thường lơ đễnh trong những câu chuyện tẻ nhạt. Bạn đã làm rất tốt khi tập trung vào lúc này!

9. Tôi thích đường này - nó cho thấy bạn có vẻ rất trung thực và đáng tin cậy. Cho tôi vay 5 đô la tới cuối tuần được không?

10. Nhìn chung tương lai của bạn khá sáng sủa. Tôi có thể thấy là bạn đang ổn định cuộc sống và sẽ có một cuộc sống hạnh phúc bên người trong mộng của bạn. Ai đó như là... (thêm phần mô tả về bản thân bạn vào đây).




Khi người ta mới yêu nhau, họ có xu hướng đi chơi với nhau và cùng nhau thử nhiều trải nghiệm mới mẻ, thú vị. Nhưng khi thời gian trôi đi, việc các cặp đôi cảm thấy như đi trên vết mòn là rất dễ xảy ra. Nhận ra mình đang có những cuộc trò truyện giống hệt

https://thuviensach.vn

nhau, đến cùng một vài nơi hết lần này đến lần khác, họ có thể sẽ cảm thấy nhàm chán khi phải đi bên nhau. Thực tế, một số dự án nghiên cứu đã chỉ ra rằng, sự nhàm chán là một trong những nguyên nhân chính của tình trạng hôn nhân không hạnh phúc. Nhà tâm lý học Arthur Aron (người có các thí nghiệm với chiếc cầu tròng trành, trò bịt mắt và ống hút) đã tự hỏi, nếu khiến các cặp đôi bên nhau một thời gian dài hành động như thể cuộc đời lại vui thêm lần nữa có làm cho họ cảm thấy thêm yêu nhau không.

Aron đã tuyển 50 cặp đã kết hôn trong khoảng thời gian trung bình là 14 năm, và thuyết phục họ tham gia vào một thí nghiệm kéo dài mười tuần, ông giới thiệu cho mọi người một danh sách dài các hoạt động và yêu cầu họ đánh giá mức độ thích thú và hứng khởi đối với mỗi hoạt động đó. Sau đó ông chia các đôi ra làm hai nhóm, yêu cầu những người trong cùng một nhóm dành ra một tiếng rưỡi mỗi tuần thực hiện một hoạt động mà họ cho là thú vị, và những cặp trong một nhóm khác cũng dành ra khoảng thời gian tương tự để thực hiện một hành động mà họ cho là hứng khởi.

Khi kết thúc bài nghiên cứu, Aron đã yêu cầu mọi người đánh giá mức độ hạnh phúc trong hôn nhân của họ. Những người dành thời gian để thực hiện các hoạt động hứng khởi (như trượt tuyết, du lịch đi bộ, khiêu vũ hoặc tới các buổi hoà nhạc) đặc biệt thấy hạnh phúc hơn trong mối quan hệ của mình hơn những người tham gia các hoạt động vui vẻ (như đi xem phim, ăn ở nhà hàng hoặc đến thăm nhà bạn bè).

Kết quả thí nghiệm cho thấy chìa khoá của một tình yêu lâu dài là các cặp đôi nên tránh xa cám dỗ của những gì quen thuộc mà thay vào đó nên tìm kiếm những gì hứng khởi trong cuộc sống của mình.

Bằng cách hành động như thể họ đang ra ngoài hẹn hò một cách phấn chấn, họ có thể quay ngược lại cánh tay thời gian và dễ dàng tái tạo lại cảm xúc yêu đương.

**Người đàn ông chơi súc sắc**

Trò chơi này được thiết kế giúp các cặp đôi đang yêu nhau quay lại thời kỳ hoàng kim như những năm đầu. Bạn và đối tác của mình, mỗi người nên tự hoàn thành phần một của trò chơi này một cách độc lập.

**Phần 1**: Nhìn qua những hoạt động sau và khoanh tròn vào những hoạt động mà bạn thấy hứng thú.

– Đi dạo ở làng quê

– Đi xem một buổi hoà nhạc

– Chơi thể thao

– Lên kế hoạch một chuyến du lịch hoặc một kỳ nghỉ

– Đi mua sắm

– Ra bãi biển

– Tạo một tác phẩm nghệ thuật

– Sắp xếp/trang trí lại nhà cửa

https://thuviensach.vn

– Đến một sự kiện thể thao

– Đi ăn ở một nhà hàng mới

– Tham gia một buổi diễn thuyết hoặc buổi nói chuyện

– Cắm trại, đi bộ hoặc chèo thuyền

– Mời bạn bè về nhà ăn uống Học lướt ván Khiêu vũ

– Tham quan hội chợ hoặc vườn thú

– Đi mát xa/đến câu lạc bộ rèn luyện sức khoẻ

– Tập thể dục

– Lên kế hoạch mua bán lớn

– Thăm viện bảo tàng hoặc phòng trưng bày nghệ thuật

– Đến rạp chiếu phim

– Ngồi xuồng cao tốc

– Ăn thử món ốc

– Thả diều

– Thực hiện chuyến du lịch dài ngày bằng xe hơi

– Cá độ môn đua ngựa

– Hôn nhau trên trò tàu lượn tốc hành

– Gắn đinh ghim lên bản đồ và đến địa điểm đó

– Tham gia các cuộc thi đố trong quán rượu

– Học một vài kỹ năng biểu diễn xiếc

– Vật tay

– Lặn hoặc nhảy xuống nước từ boong tàu cao

– Ngủ ngoài trời dưới ánh sao

– Bay trên thuỷ phi cơ

– Tham gia chuyến du ngoạn dài ngày bằng tàu hoả

– Viết thư tình

– Chơi trò tàu trượt cao tốc

– Chơi súng sơn

– Du ngoạn trên khinh khí cầu

– Bơi cùng cá heo

– Nhảy dù

– Đi ca nô

https://thuviensach.vn

Giờ hãy liệt kê thêm hai hoạt động mà bạn thấy hứng thú:

Hoạt động 1 :

Hoạt động 2:

Phần 2: Hãy ngồi cùng đối tác của bạn và xem lại kết quả xếp hạng và câu trả lời của hai người. Chọn ra sáu hoạt động mà cả hai bạn đều thấy hứng thú và viết lại ra giấy.

Vào đầu những năm 1970, tác giả Luke Rhinehart đã xuất bản cuốn tiểu thuyết với nhan đề *The Dice Man* (Người đàn ông chơi súc sắc). Cuốn sách kể về chuyện một bác sỹ tâm thần học bắt đầu đưa ra các quyết định quan trọng dựa trên vòng quay của một con súc sắc. Giờ là lúc bạn đóng vai vị bác sỹ chơi súc sắc đó. Hãy tìm một con súc sắc, xóc lên và chọn ra một hoạt động tương ứng. Phải đảm bảo rằng bạn thực hiện hoạt động này trong suốt hai tuần kế tiếp và lặp lại quy trình này cứ nửa tháng một lần.

**Người đàn ông chơi súc sắc**

1.....

2.....

3.....

4.....

5.....

6.....

Trong nhiều thế kỷ, các nhà khoa học luôn phải nỗ lực để có thể hiểu được những bí ẩn của tình yêu. Theo một số học thuyết cổ điển đã từng được xây dựng thì tình yêu chính là thứ khiến tim bạn đập nhanh hơn và thôi thúc bạn nhìn đắm đuối vào mắt người mình yêu. Tuy nhiên nguyên lý *Như thể* chứng minh điều ngược lại vẫn chính xác - hành động *như thể* bạn đang yêu có thể nhóm lên ngọn lửa đam mê trong bạn. Khuyến khích những con người hoàn toàn xa lạ nắm tay nhau, chơi trò chạm chân dưới gầm bàn và thần Cupid sẽ đột ngột giương cung hành động. Yêu cầu những đôi đã yêu nhau lâu năm hành động như thể họ đang được sống lại những giây phút hứng khởi trong lần hẹn đầu tiên và họ sẽ cảm nhận được sức hấp dẫn mạnh mẽ của người kia. Nguyên tắc này đơn giản nhưng cũng vô cùng quan trọng, có thể giúp người ta tìm được tình yêu và hạnh phúc bên nhau mãi mãi.

Không phải tình yêu thay đổi mọi thứ mà là sự thay đổi trong hành vi của bạn có thể tạo nên những cảm xúc khao khát nhất trên thế giới.

# III. SỨC KHOẺ TÂM THẦN

Gặp gỡ người có biệt danh là "Napoleon của bệnh loạn thần kinh chức năng", tìm hiểu vì sao xem thể thao lại gây hại cho sức khoẻ, khám phá cách xử lý chứng ám ảnh sợ hãi, lo lắng và trầm cảm.

"*Hành động là thuốc giải cho sự tuyệt vọng*." Joan Baez

## *1. LOẠI BỎ NỖI ĐAU, SỰ GIẬN DỮ VÀ LO LẮNG*

Vào những năm 1970, bác sỹ người Anh, Peter Brown đã tới thăm một bệnh viện ở

https://thuviensach.vn

Trung Quốc để quan sát các bác sỹ ở đây tiến hành phẫu thuật cắt bỏ amiđan như thế nào. Ông đã vô cùng sửng sốt.

Những bệnh nhân phải cắt bỏ amiđan ở các nước phương Tây thường nói rằng họ rất đau đớn. Ở Trung Quốc thì lại khác hoàn toàn, ông kể lại rằng đã thấy một hàng các em bé năm tuổi đứng cười nói ngoài phòng phẫu thuật. Mỗi đứa trẻ sẽ được y tá xịt thuốc gây tê vào cổ họng rồi được dẫn vào phòng. Khi đã vào trong phòng, đứa trẻ ấy vẫn với nụ cười trên môi trèo lên bàn mổ và há miệng. Trong vòng vài giây, bác sỹ cắt nhanh amiđan và thả vào bình nước. Đứa trẻ sau đó được đưa vào phòng hồi sức mà chẳng có mấy biểu hiện đau đớn.

Sự khác biệt rất lớn về nỗi đau của những bệnh nhân phải phẫu thuật cắt amiđan ở các nước phương Tây và Trung Quốc đã minh chứng cho bản chất chủ quan của nỗi đau. Đây không phải là ví dụ duy nhất, vẫn thường có những người cùng trải qua một cuộc phẫu thuật, một sự kiện, một cơn đau ốm hay tai nạn như nhau nhưng lại đánh giá về sự đau đớn ở các cấp độ khác nhau. Tại sao lại có chuyện như thế? Theo nguyên lý *Như thể*, phần lớn câu trả lời là ở cách mọi người hành động khác nhau.

Một số người tiến hành thí nghiệm về tâm lý xã hội đã nói với người tham gia rằng họ đang theo dõi các pha sốc điện nguy hiểm của một người nào đó. Thật ra "sốc điện" ở đây là vô hại và người kia cũng chỉ là diễn viên đóng thế. Tuy nhiên trước khi có sự thành lập các uỷ ban đạo đức (thời kỳ mà nhiều nhà tâm lý học còn vấn vương gọi là "những ngày xưa tươi đẹp"), thì một số nghiên cứu thực tế đã yêu cầu tình nguyện viên theo dõi các pha sốc điện thực và đầy đau đớn.

Một trong những nghiên cứu như vậy là do John Lanzetta và các cộng sự của ông tại trường Dartmouth tiến hành. Lanzetta đã mời từng tình nguyện viên tới phòng thí nghiệm và kết nối họ vào hai chiếc máy. Chiếc đầu tiên, các nhà nghiên cứu gắn các điện cực vào chân và tay trái của tình nguyện viên, sau đó cắm các dây vào máy phát sốc điện. Chiếc thứ hai, họ gắn các thiết bị cảm biến mồ hôi vào tay phải của tình nguyện viên để có thể liên tục đo mức độ căng thẳng. Sau khi đảm bảo rằng hai máy sẵn sàng hoạt động, các nhà nghiên cứu rút sang căn buồng bên cạnh.

Ở đó có hệ thống truyền hình khép kín đảm bảo rằng các nhà nghiên cứu có thể theo dõi, nói chuyện và nghe được tình nguyện viên. Họ nói với tình nguyện viên đó rằng họ sắp phải trải qua hàng loạt cú sốc điện với cường độ khác nhau, và người tham gia sẽ phải đánh giá nỗi đau gắn với mỗi cú sốc điện bằng cách hét to một con số đánh dấu từ một ("sao cũng được") cho tới một trăm ("hãy đợi đấy, rồi anh sẽ phải ngồi vào đây"). Các nhà nghiên cứu quan sát 20 cú sốc điện và cẩn thận ghi chép các con số mà mỗi tình nguyện viên hét lên.

Sau thời gian nghỉ ngơi, Lanzetta giải thích sắp đến loạt sốc điện thứ hai, nhưng lần này các tình nguyện viên phải gắng hết sức giấu cảm giác của họ. Mỗi tình nguyện viên được yêu cầu phải tỏ ra cứng rắn, gạt bỏ mọi biểu hiện cảm xúc, tránh la hét và áp dụng một tư thế thoải mái. Vòng hai của loạt hai mươi cú sốc điện bắt đầu được quan sát và mỗi lần người tham gia lại hét lên xếp hạng của họ.

Kết quả khá ấn tượng. Khi các tình nguyện viên hành động như thể họ không có chút đau đớn nào thì họ trải nghiệm nỗi đau ở mức độ thấp hơn rất nhiều. Không chỉ có thể,

https://thuviensach.vn

các dữ liệu từ thiết bị cảm ứng mồ hôi cho biết thực tế họ bị căng thẳng ít hơn rất nhiều. Nghiên cứu này được thực hiện lại nhiều lần trong nhiều năm qua và kết quả thu được đều như nhau.

Hiệu ứng phản trực giác này giải thích vì sao những đứa trẻ Trung Quốc lại tỏ ra bình thản trong suốt ca phẫu thuật amiđan như vậy. Vào thời điểm Peter Brown tới thăm bệnh viện, những đứa trẻ đó được học cách coi các ca phẫu thuật theo hướng tích cực, do vậy chúng thường cười và hành động một cách thoải mái trong quá trình điều trị.

Hiệu ứng này còn giúp giải thích một số hiện tượng thú vị liên quan tới sự đau đớn khác. Chẳng hạn người ta sẽ cảm thấy ít đau hơn với những những liệu pháp y tế thông thường nếu họ nhìn ra chỗ khác trong quá trình rạch da hoặc tiêm. Làm như vậy họ sẽ ít có cơ hội biểu hiện nỗi đau hay sự căng thẳng trên khuôn mặt và nhờ vậy cũng cảm thấy ít đau hơn.

Trường hợp này cũng đúng với các biện pháp giảm đau hiệu quả khác liên quan đến việc đánh lạc hướng như liệu pháp sử dụng hình ảnh, thôi miên và các kỹ thuật giúp thư giãn. Mỗi khi bệnh nhân hành động như thể họ không có chút đau đớn nào thì thực tế họ cũng sẽ trải nghiệm nỗi đau ít hơn.

Ấn tượng vì hiệu ứng này, các nhà nghiên cứu đã kiểm tra liệu hành động như thể bạn là con người mạnh mẽ và cứng rắn có giúp làm giảm mức độ đau đớn không. Vanessa Bohns từ Đại học Toronto và cộng sự đã thông báo cho các tình nguyện viên về việc họ đang tham gia vào một nghiên cứu với những lợi ích về mặt thể chất của việc tập thể dục ở nơi làm việc. Một số tình nguyện viên được yêu cầu thể hiện dáng vẻ của người thống trị và đầy quyền lực bằng cách ưỡn cao ngực và vung tay khi di chuyển. Ngược lại, nhóm khác thì lại được yêu cầu cuộn mình lại như một quả bóng không còn chút sức mạnh nào. Tiếp theo các nhà nghiên cứu buộc dây ga-rô thắt quanh cánh tay của mỗi tình nguyện viên và từ từ bơm hơi vào đó. Chiếc dây làm máu chảy chậm dần và càng ngày càng gây đau và các tình nguyện viên phải thông báo khi họ không thể chịu thêm được nữa. Kết quả khá ngạc nhiên, những người có dáng vẻ mạnh mẽ có khả năng chịu đựng các vòng dây thắt chặt hơn những người cuộn tròn mình lại. Việc hành động như thể họ mạnh mẽ và cứng rắn đã giúp đẩy lùi những cảm xúc không mong muốn và có thể chứng minh cho câu nói từ xưa rằng “gắng ngẩng cao đầu” là hoàn toàn chính xác.

Những kết quả từ các nghiên cứu trước về nguyên lý *Như thể* và về nỗi đau đã thúc đẩy các nhà nghiên cứu kiểm tra xem cùng ý tưởng như vậy có giúp giảm thiểu những cảm xúc không mong muốn khác không. Chẳng hạn liệu nó có giúp hạ nhiệt cho những cái đầu đang nóng không?

**Bạn sẽ không thích tôi lúc tôi tức giận đâu**

Sự nóng giận không hề tốt cho bạn. Nó thường khiến bạn hành xử dại dột, mạo hiểm một cách vô lý, thốt ra những lời mà rồi sẽ khiến bạn hối tiếc và hành hung người khác (đa số các vụ giết người ở Mỹ chí ít một phần là do hậu quả của cơn giận dữ). Nó cũng ảnh hưởng xấu tới những người quanh bạn. Nhà tâm lý học Martin Seligman đã theo dõi cuộc sống của 400 đứa trẻ trong vòng năm năm, tập trung vào những gia đình bố mẹ thường xuyên gây lộn với nhau. Kết quả nghiên cứu của Seligman cho thấy trẻ em

https://thuviensach.vn

sống trong những gia đình hay cãi nhau thường có dấu hiệu trầm cảm và sau này phải vật lộn trong cuộc sống nhiều hơn.

Vậy đâu là cách để luôn kiểm soát được gã khổng lồ xanh Hulk trong bạn? Ta hãy quay ngược thời gian về thế kỷ trước, dành thời giờ cùng một trong những nhà tâm lý học nổi tiếng nhất thế giới.

Jean-Martin Charcot được mệnh danh là "Napoleon của bệnh loạn thần kinh chức năng". Là một diễn giả đầy lôi cuốn với năng khiếu diễn xuất, bác sỹ người Pháp thế kỷ XIX này đã đặt nền móng cho ngành thần kinh học hiện đại. Có hơn 15 căn bệnh được đặt theo tên ông và ông đã tiến hành một nghiên cứu mang tính đột phá về nguyên nhân của hai căn bệnh đa xơ cứng và Parkinson. Ngoài những thành tựu nổi bật đó, bác sỹ Charcot vẫn được biết đến nhiều nhất qua hành trình ấn tượng của ông vào thế giới vô thức của con người.

Charcot bị những bí mật bên trong bộ não lôi cuốn. Để tiến hành các nghiên cứu của mình, ông thường tập hợp một nhóm các bệnh nhân tại bệnh viện tâm thần Paris và thử nghiệm các khảo sát kỳ quái đối với trạng thái vô thức. Rất nhiều thí nghiệm của ông được thực hiện trực tiếp lúc ông thuyết trình cho các đồng nghiệp của mình.

Trong một lần thuyết trình, Charcot đã khiến một nữ bệnh nhân tâm thần rơi vào trạng thái thôi miên và yêu cầu cô biểu diễn nhiều hành động kỳ lạ như giữ người ở thế uốn dẻo bằng cách cân bằng trên đỉnh đầu và các đầu ngón chân, viết chữ ngược và cào xước thành hình một số chữ lên da mình. Charcot giải thích rằng những hiện tượng đó là những biểu hiện của tâm trí vô thức của cô và vì vậy có thể được sử dụng để khám phá cách thức hoạt động sâu kín nhất của bộ não.

Phương pháp tiếp cận đầy kịch tính của Charcot đối với tâm trí con người nhanh chóng trở thành chủ đề bàn luận của cả vùng và các học giả từ khắp nơi ở châu Âu đã đến tận nơi để xem các màn trình diễn kỳ lạ của ông. Năm 1885, một nhà vật lý người Áo 29 tuổi tên là Sigmund Freud đã tham gia một trong những màn trình diễn của Charcot. Trước khi đến xem Charcot biểu diễn, Freud đã từng có dự định theo đuổi nghiệp y và trước đó đã tiến hành rất nhiều nghiên cứu về y học. Chứng kiến màn thuyết trình của Charcot, Freud đã tin rằng trạng thái vô thức đóng một vai trò thiết yếu trong rất nhiều trường hợp rối loạn tâm thần.

Freud cuối cùng đã theo đuổi một dạng thức mới hoàn toàn của tâm lý học, gọi là phân tâm học. Theo ông thì mọi người thường có xu hướng đẩy những ý nghĩ không mong muốn ra khỏi ý thức tỉnh táo của mình và đưa nó vào trạng thái vô thức.

Một khi đã ở đó thì những ý nghĩ mang tinh đe doạ vỡ dần như bong bóng và hình thành thứ năng lượng siêu linh. Khi những ý nghĩ này có đủ sức mạnh tâm lý, chúng sẽ bắt đầu ảnh hưởng tới trạng thái có ý thức theo nhiều cách khác nhau, có hại cho sức khoẻ như sinh ra những cảm giác bất ổn, loạn thần kinh và lo âu.

Freud tin rằng sẽ tốt hơn cho sức khoẻ tâm thần khi loại bỏ những ý nghĩ bị kìm nén này trước khi chúng trở nên quá mạnh mẽ, và vì vậy ông đã nỗ lực xây dựng các phương pháp trị liệu có tác dụng như một van xả cho tâm trí vô thức đó. Ban đầu, theo bước của Charcot, ông cố gắng thôi miên bệnh nhân. Khi thấy có ít tác dụng, Freud nhanh chóng từ bỏ phương pháp này, thay vào đó là tìm ra một số phương pháp tiếp

https://thuviensach.vn

cận khác bao gồm phân tích giấc mơ (các trị liệu viên cố gắng tiết lộ ý nghĩa biểu tượng trong những giấc mơ của bệnh nhân) và liên tưởng tự do (bệnh nhân được yêu cầu nói ra từ đầu tiên xuất hiện trong đầu họ khi trị liệu viên nói ra những từ mang tính kích thích đã được lựa chọn kỹ càng như "ghế", "bàn" và "cực khoái").

Ý tưởng của Freud nhanh chóng được nhiều người biết đến và đến cuối thế kỷ trước thì phân tâm học bắt đầu phổ biến trên toàn thế giới. Năm 1909, ông được mời tới Đại học Clark ở Massachusetts để trình bày các bài diễn thuyết nổi tiếng của mình. Đó là lần đầu tiên và cũng là lần duy nhất Freud thuyết trình ở Mỹ, và ông đã tận dụng cơ hội này để giới thiệu tổng quan về môn phân tâm học yêu thích của mình.

Vào thời điểm chuyến thăm của Freud, William James đã 67 tuổi và mang trong mình bệnh tim vô cùng đau đớn. Bất chấp tình trạng sức khoẻ không tốt, ông vẫn tới Đại học Clark để nghe bài thuyết trình của Freud. James không có chút ấn tượng nào, và sau này đã mô tả ý tưởng về biểu tượng hoá giấc mơ của Freud là một "phương pháp nguy hiểm", ông cho rằng một nhà phân tâm học vĩ đại như ông vừa bị lừa dối lại vừa "bị ám ảnh bởi những định kiến".

James và Freud khác nhau về rất nhiều mặt, gồm cả nguyên nhân và cách điều trị cho tình trạng giận dữ quá mức. Theo Freud, người ta trở nên giận dữ bởi họ kìm nén những ý nghĩ hung bạo, và do đó có thể thanh tẩy, giúp họ giải thoát những cảm xúc đó một cách an toàn, ví dụ bằng cách đập một chiếc gối, la hét hoặc kêu gào, hoặc giậm mạnh chân. Ngược lại, lý thuyết của James lại dự đoán rằng con người ta trở nên giận dữ là do họ hành động một cách giận dữ, và ông cho rằng phương pháp trị liệu thanh tẩy của Freud chỉ làm cho họ thêm tức giận mà thôi. Trong nhiều năm, các nhà tâm lý học đã tiến hành rất nhiều nghiên cứu khác nhau để chứng minh xem ai trong hai nhà tư tưởng vĩ đại đó nói đúng.

Một trong những người tham gia đầu tiên vào vụ tranh luận là nhà xã hội học Murray Straus từ Đại học New Hampshire. Đầu những năm 1970, Straus bắt đầu cảm thấy lo lắng khi thấy có quá nhiều lời khuyên kiểu của Freud cho những cặp đôi đang nỗ lực hàn gắn mối quan hệ của họ. Có rất nhiều lời khuyên đến từ hoạt động gây hấn trị liệu, cho rằng các cặp đôi không nên giữ kín cảm xúc khi cần phải nói cho người khác biết mình đang nghĩ gì. Những cuốn sách thời kỳ đó khuyến khích các đôi "Hãy quẳng đi những cảm xúc thù địch bị dồn nén", "Cứ hung bạo thoải mái", và khuyến khích họ cắn mạnh vào bình sữa trẻ em mà tưởng tượng rằng đó là nửa kia của họ.

Để tìm hiểu xem những hành vi đó sẽ giúp đỡ hay gây trở ngại cho một mối quan hệ, Straus đã tiến hành một nghiên cứu đơn giản, ông giải thích rằng nếu lý thuyết về sự thanh tẩy là chính xác thì những cặp đôi có lời lẽ gay gắt sẽ có ít khả năng thực hiện những hành vi nóng giận về mặt thể chất đối với nửa kia hơn. Straus cũng nhận thấy rằng các cặp đôi có vẻ không giỏi trong việc kể lại chính xác về hành vi nóng giận của mình, do đó ông đã yêu cầu các sinh viên của mình bí mật theo dõi cấp độ nóng giận về lời nói cũng như về thể chất của cha mẹ mình. Hơn 300 sinh viên đã hoàn thành tỉ mỉ danh sách về cách thức cha mẹ mình phản ứng lại khi phải đối mặt với một vấn đề nào đó. Họ có thường thảo luận vấn đề một cách xây dựng không? Họ có trở nên nóng giận về lời nói, có thể là hét lên và lao ra khỏi phòng không? Họ có trở nên nóng giận về thể chất, có thể là ném đồ vật vào người khác hoặc đánh vợ hoặc chồng của mình không?

https://thuviensach.vn

Sau khi Straus phân tích, kết quả đã vô cùng rõ ràng. Các cặp đôi càng nóng giận trong lời nói thì họ càng có khả năng trở nên *nóng giận hơn* về thể chất. Đúng như James dự đoán, việc quát tháo và la hét không giúp thanh tẩy mà nó còn khuyến khích con người hành động một cách nóng nảy. Vậy là Freud 0, James 1.

Những nghiên cứu tiếp theo đó được thực hiện ở nơi công sở. Ebbe Ebbesen của Đại học California, San Diego và các cộng sự đã phát hiện một công ty kỹ thuật sắp sa thải rất nhiều nhân viên. Những nhân viên này có quyền tức giận bởi họ được hứa hẹn một hợp đồng ba năm nhưng rồi lại bị thất nghiệp chỉ sau một năm. Ebbesen đã phỏng vấn một số nhân viên theo một trong hai cách. Một nhóm được khuyến khích nói về sự giận dữ của họ đối với công ty ("Vậy bạn cảm thấy thế nào khi bị đối xử như vậy?"), còn nhóm kia được hỏi những câu hỏi trung tính hơn rất nhiều ("Bạn có thể mô tả thư viện kỹ thuật của công ty không?"). Sau loạt phỏng vấn, toàn bộ nhân viên được yêu cầu xếp hạng cấp độ chống đối và giận dữ của họ đối với công ty. Liệu những người được khuyến khích chửi rủa om sòm có thể hiện mức độ chống đối thấp hơn không? Không. Lại một lần nữa, kết quả hoàn toàn trái ngược. Những nhân viên trút hết cảm xúc giận dữ của mình lại chống đối hơn những người được yêu cầu mô tả thư viện kỹ thuật của công ty rất nhiều. Freud 0, James 2.

Cuối cùng là nghiên cứu về mối liên hệ giữa sự nóng giận với việc xem thể thao. Khi tham gia các trận bóng bầu dục, mọi người thường cổ vũ đội của mình và lăng mạ đội kia. Những người theo Freud lý luận rằng những hành vi nóng nảy đó là sự thanh tẩy, vì vậy những người đó sẽ cảm thấy bớt nóng giận hơn rất nhiều sau khi trận đấu kết thúc. Ngược lại, những người ủng hộ ý tưởng của James cho rằng, tất cả những trò la hét và nhạo báng đó càng khiến họ tức giận hơn. Jeffrey Goldstein từ Đại học Temple đã quyết định tìm hiểu xem phe nào đúng.

Goldstein đã sắp xếp cho một đội các nhà nghiên cứu tham gia một trận bóng bầu dục lớn của Mỹ. Trước khi trận đấu bắt đầu, các nhà nghiên cứu đứng ở khu vực cửa quay [4] của sân vận động và phỏng vấn từng nhóm khán giả một cách ngẫu nhiên. Cuộc phỏng vấn diễn ra ngắn gọn, từng khán giả được hỏi họ cổ vũ đội nào và mức độ giận dữ mà họ cảm thấy. Sau khi trận đấu kết thúc, các nhà nghiên cứu quay lại khu vực cửa quay và phỏng vấn một số khán giả được chọn ngẫu nhiên khi họ rời khỏi trận đấu.

Kết quả nghiên cứu hé lộ rằng cho dù đội của khán giả đó thắng hay thua thì họ cũng trở nên giận dữ hơn rất nhiều sau khi trận đấu kết thúc. Lo rằng sự nóng giận tăng cao này có thể do khán giả đang đứng lẫn trong đám đông, hoặc đơn giản là thấy một tình huống mang tính cạnh tranh, Goldstein đã tập hợp nhóm các nhà nghiên cứu kỳ cựu của mình và yêu cầu họ tiến hành những cuộc phỏng vấn tương tự tại một cuộc thi thể dục dụng cụ ở địa phương. Mặc dù khán giả theo dõi sự kiện này cũng tập hợp thành đám đông với nhau trong bối cảnh mang tính cạnh tranh nhưng họ không gào thét, la ó, và rõ ràng là không trở nên nóng giận hơn sau cuộc thi. Dữ liệu thống kê của Goldstein cho thấy trận bóng bầu dục khuyến khích khán giả hành động theo cách nóng nảy, và hành vi đó khiến họ trở nên thù địch hơn. Freud 0, James 3.

Sự thù hận do cảm ứng đó có thể có tác động lớn đến xã hội. Thành phố Giasgow ở Scotland có hai câu lạc bộ bóng đá chuyên nghiệp. Câu lạc bộ Celtic đóng ở phía đông

https://thuviensach.vn

Giasgow và nhận được sự ủng hộ của cộng đồng theo đạo Thiên Chúa, còn câu lạc bộ Rangers nằm ở phía tây nam thành phố và thường nhận được sự ủng hộ của những người theo đạo Tin lành. Hai câu lạc bộ này có sự ganh đua dữ dội và lâu đời, các cổ động viên ở cả hai phía trong suốt mỗi trận đấu đều hát những khúc ca giận dữ và ghê sợ. Năm 2011, các nhà nghiên cứu làm việc cho sở cảnh sát Scotland đã so sánh các cấp độ tội phạm được báo cáo sau những trận đấu giữa Rangers và Celtic với khoảng thời gian mà hai đội này không chơi. Khi Rangers đấu với Celtic vào các buổi trưa Chủ nhật thì tội phạm ở Giasgow tăng gần ba lần, còn các vụ xô xát, bạo lực gia đình tăng hơn hai lần.

**Sức mạnh của sự điềm tĩnh**

Nhà tâm lý học Brad Bushman từ Đại học Iowa State đã tiến hành một số thí nghiệm chứng tỏ sự nóng giận có thể nhanh chóng được bỏ đi bằng cách hành động như ở một người điềm tĩnh. Ví dụ, trong một nghiên cứu, Bushman đã yêu cầu các sinh viên đại học dành 20 phút để chơi trò chơi điện tử thư giãn hoặc bạo lực. Những sinh viên chơi trò thư giãn bơi lội quanh khu vực dưới đáy biển nhân tạo tìm kiếm những báu vật bị chìm dưới đáy, còn trong trò chơi bạo lực, các sinh viên phải nhanh chóng giết các thây ma sao cho trông càng đẫm máu càng tốt. Sinh viên ở cả hai nhóm được yêu cầu đấu với một người giấu mặt khác, và nếu chiến thắng thì sẽ có cơ hội làm nổ tung đối thủ bằng một tiếng nổ lớn. Trong thực tế, chẳng có người chơi giấu mặt nào cả và các sinh viên luôn là người chiến thắng. Những sinh viên chơi trò thư giãn chỉ bơi lội quanh vùng đáy biển nhân tạo thì ít hung hãn hơn hẳn, lựa chọn tiếng nổ nhỏ hơn và ngắn hơn dành cho đối thủ tưởng tượng của mình.

Bushman cũng đã chứng minh được sức mạnh của sự điềm tĩnh trong lời nguyện, ông chọc tức các nhóm sinh viên theo đạo Thiên Chúa bằng cách đưa ra những lời phản hồi vô cùng tiêu cực về bài tập của họ (“Này Christ, đây là một trong những bài luận dở nhất mà tôi từng đọc đấy”), sau đó yêu cầu họ đọc một bài báo về việc một phụ nữ đang bị căn bệnh ung thư hiếm gặp. Một số sinh viên được yêu cầu dành ra năm phút, nắm tay nhau và cầu nguyện cho người phụ nữ đó, trong khi những sinh viên khác được yêu cầu suy nghĩ về phụ nữ đó. Những sinh viên đã cầu nguyện cảm thấy ít tức giận hơn hẳn những người chỉ nghĩ về người phụ nữ đó. Hành động như thể bạn đang thư giãn và điềm tĩnh đã giúp tạo ra những suy nghĩ thư giãn và điềm tĩnh.

Có rất nhiều khoá học về việc kiểm soát sự nóng giận đã hướng dẫn mọi người chuyển sự thù hằn của họ ra bên ngoài cơ thể bằng cách hành xử như một người nóng nảy. Việc này chẳng giúp ích gì, và nếu có thểì cũng chỉ làm vấn đề tồi tệ hơn mà thôi. Những hướng tiếp cận khác cố gắng tìm ra nguyên nhân cốt lõi về mặt tâm lý học của sự giận dữ với hy vọng rằng việc thay đổi cách suy nghĩ sẽ thay đổi cách cảm nhận của bạn. Để bình tĩnh lại, hãy hành động như một người bình tĩnh. Cũng như việc mỉm cười sẽ khiến bạn thấy hạnh phúc, nhìn sâu vào mắt người khác khiến bạn cảm giác như thể mình đang yêu, thì hành động một cách bình tĩnh sẽ giúp bạn nhanh chóng lấy lại sự bình tĩnh.

**Bình tĩnh lại**

Đối với những người đang muốn xử lý cơn giận một cách nhanh chóng và hiệu quả thì bài tập thở sâu thường đem lại rất nhiều ích lợi. Để thực hành kỹ thuật này, hãy đặt lưỡi

https://thuviensach.vn

lên trên vòm miệng, ngay phía sau răng cửa. Giờ hãy hít vào chậm rãi bằng mũi theo năm nhịp đếm và nín thở trong bảy nhịp. Sau đó thở ra chậm rãi bằng miệng theo tám nhịp đếm. Lặp lại bài tập này bốn lần.

Với giải pháp mang tính dài hạn hơn thi bạn có thể học cách thực hiện phương pháp "Thư giãn cơ bắp tịnh tiến". Phương pháp này sẽ từ từ làm căng nhiều nhóm cơ khác nhau sau đó thả lỏng phần cơ căng đó.

Để thực hiện kỹ thuật này, bạn hãy cởi bỏ giầy dép, nới lỏng quần áo và ngồi thoải mái trên một chiếc ghế trong căn phòng yên tĩnh. Tập trung sự chú ý lên bàn chân phải. Hít vào nhẹ nhàng và nhấn vào các cơ ở bàn chân càng mạnh càng tốt trong khoảng năm giây. Tiếp theo thở ra và thả lỏng toàn bộ, cho phép các cơ được thả lỏng . Hãy thực hiện quy trình trên đối với các bộ phận trên cơ thể bạn theo thứ tự sau:

Những bài tập ở đây được thiết kế để cung cấp cái nhìn chung về các kỹ thuật được các nhà tâm lý học sử dụng. Nếu bạn tin rằng mình đang gặp vấn đề về kiểm soát sự giận dữ, hãy tham khảo ý kiến của chuyên gia.

1) Bàn chân phải 2) Cẳng chân phải

3) Toàn bộ chân phải 4) Chân trái

5) Cẳng chân trái 6) Toàn bộ chân trái

7) Bàn tay phải 8) Cẳng tay phải

9) Toàn bộ cánh tay phải 10) Bàn tay trái

11) Cẳng tay trái 12) Toàn bộ cánh tay trái

13) Bụng 14) Ngực

15) Cổ và hai vai 16) Mặt

**Hans bé bỏng và Albert B**.

John B. Watson tại Đại học Hopkins đã thay đổi toàn bộ quá trình phát triển của tâm lý học và định hình cho những hiểu biết hiện thời của chúng ta về tâm lý con người.

Watson kịch liệt phản đối phương thức tự xem xét nội tâm của Wilhelm Wundt và phân tâm học của Sigmund Freud, ông lý luận rằng không thể biết chắc chắn điều gì đang diễn ra trong tâm trí người khác, ông cho rằng các nhà tâm lý học thay vào đó nên tập trung vào việc quan sát và đo lường hành vi.

VVatson rất thích cho lũ chuột chạy quanh trong mê cung. Khi còn trẻ, ông đã xây một mê cung thu nhỏ thời trung cổ tại Cung điện Hampton Court ở Luân Đôn, trong đó ông bỏ một loạt các chú chuột đói vào mê cung, cẩn thận quan sát cách chúng chạy quanh cố gắng tìm ra đống thức ăn được đặt ở những vị trí định sẵn. Sau khi tiến hành thí nghiệm với hàng trăm con chuột theo như phiên bản đời thực của cuốn sách *Who*

https://thuviensach.vn

*moved my cheese* (Ai lấy miếng pho mát của tôi?), Watson đã tìm ra các quy tắc học cơ bản của lũ chuột, bao gồm cách thức chúng khám phá mê cung và thời gian chúng tiếp tục ghé qua địa điểm đã từng chứa thức ăn ngay cả khi chỗ thức ăn đó đã bị chuyển đi.

Watson dần tin rằng những kết quả ông tìm ra có thể áp dụng vào hành vi của con người, và toàn bộ cuộc sống của chúng ta cũng như thể một mê cung rộng lớn. Ý tưởng gây tranh cãi hơn nữa đó là ông cho rằng có thể định hình tâm trí của con người bằng cách chỉ cần áp dụng những quy tắc học của lũ chuột mà ông đã khám phá ra trong các thí nghiệm về mê cung của mình, ông đưa ra một nhận xét khá nổi tiếng đó là:

Hãy cho tôi một tá trẻ sơ sinh khoẻ mạnh và một thế giới của riêng tôi để nuôi dạy chúng, tôi đảm bảo có thể lấy ngẫu nhiên bất kể đứa trẻ nào và đào tạo nó trở thành bất kỳ kiểu chuyên gia nào mà tôi lựa chọn - bác sỹ, luật sư, thương nhân và vâng, ngay cả ăn xin và ăn trộm, bất kể chúng có tài năng, thiên hướng, khuynh hướng, khả năng, năng khiếu ra sao và tổ tiên chúng thuộc chủng tộc nào.

Sự tập trung toàn diện của Watson dành cho việc đo lường hành vi đã nhanh chóng trở nên nổi tiếng và ngay sau đó, các nhà nghiên cứu trên toàn thế giới đã bắt đầu cho lũ chuột chạy trong những mê cung ngày càng nhiều hơn và với độ phức tạp ngày càng cao hơn, đến nỗi một nhà bình luận đã viết rằng: “Tâm lý học ban đầu để mất tâm hồn cho Darwin, và giờ thì mất trí tuệ cho Watson.”

Các nhà tâm lý học hành vi bắt đầu mở rộng lĩnh vực của họ vượt qua cả những quy tắc về học tập và hướng nó vào các lĩnh vực khác của tâm lý học. Watson đã hướng sự chú ý đặc biệt của mình đối với nguyên nhân và phương hướng điều trị chứng ám ảnh sợ hãi. Cũng như nhiều nhà tâm lý học hành vi, ông luôn cảm thấy thôi thúc phải tìm ra một phương thức thay thế cho những thứ ông coi là lời huyên thuyên, giả tạo của Sigmund Freud.

Freud đã khuyến khích những người trong nước ủng hộ ông giúp ông phát triển các học thuyết phân tâm học bằng cách bí mật quan sát đời sống tình dục của con cái mình. Năm 1904, một trong những cộng sự gần gũi nhất của Freud thông báo rằng cậu con trai năm tuổi của ông, được gọi là “Hans bé bỏng”, có một nỗi sợ ngựa vô căn cứ và ông gợi ý rằng đó có thể là một trường hợp nghiên cứu thú vị. Freud đồng ý và bắt đầu khám phá xem đâu là nguyên nhân cho nỗi sợ hãi của cậu bé. Cha của cậu bé Hans ban đầu gán nỗi sợ hãi đó cho việc con trai mình bị kích thích quá mức khi mẹ cậu âu yếm, đi kèm thêm việc Hans bé bỏng bị sốc khi nhìn thấy dương vật quá cỡ của lũ ngựa. Freud không tán thành, thay vào đó nhận thấy rằng cậu bé mô tả giấc mơ của mình về con hươu cao cổ, và cho rằng chiếc cổ dài của nó là biểu tượng cho dương vật của người lớn. Sau nhiều lần trao đổi thư từ với cha đứa bé, Freud mô tả những suy nghĩ của ông trong một bài báo với tựa đề “Phân tích chứng ám ảnh sợ hãi của cậu bé năm tuổi” và cho rằng chứng rối loạn của cậu bé Hans là kết quả của một số nhân tố liên quan đến ẩn ức bị kìm nén.

Watson thất kinh đối với những nghiên cứu của Freud về sự rối loạn cảm xúc nội tại của cậu bé Hans và quyết định tim cho ra một lời giải thích thực tiễn hơn về chứng ám ảnh sợ hãi.

https://thuviensach.vn

Phương pháp tiếp cận của Watson bị ảnh hưởng lớn từ công trình của nhà nghiên cứu người Nga, Ivan Pavlov. Vài năm trước khi Watson tiến hành thí nghiệm chuột chạy trong mê cung, Pavlov đã quan sát tác động của tiếng chuông đối với loài chó. Ông tiến hành hàng loạt các thí nghiệm mà tới giờ vẫn mang tính kinh điển. Ông rung một chiếc chuông, sau đó đưa ra cho con chó một bát đầy thức ăn.

Không có gì ngạc nhiên khi con chó chảy dãi lúc thấy đồ ăn. Sau nhiều lần thử "rung chuông kèm đồ ăn" như vậy, Pavlov phát hiện ra rằng chỉ cần rung chuông thôi là đã đủ khiến con chó phải tiết nước bọt, và do đó chứng minh được rằng bộ não vô cùng giỏi trong việc học những mối liên tưởng.

Khám phá tuy đơn giản nhưng vô cùng quan trọng của Pavlov có một số ứng dụng thực tế. Chẳng hạn trong một nghiên cứu, các nhà nghiên cứu động vật học bôi một ít chất độc vào miếng thịt cừu khiến cho lũ chó sói bị nôn mửa và đặt những miếng thịt đó ngoài đồng cỏ. Gần giống với việc kết hợp tiếng chuông với đĩa thức ăn làm lũ chó chảy nước dãi của Pavlov, thì việc nhai ngấu nghiến miếng thịt bị tẩm độc cũng khiến lũ sói khiếp đảm mỗi khi thấy cừu. Kết quả là số vụ sói tấn công cừu đã giảm đáng kể.

Watson tự hỏi, liệu cùng cơ chế như vậy có liên quan tới chứng ám ảnh sợ hãi không, ông lý giải rằng có thể những phản ứng của chứng ám ảnh sợ hãi chỉ đơn giản là kết quả của một vật hoặc tình huống được gắn với một tác nhân kích thích khiến cho người ta hành động như thể họ đang sợ hãi.

Để tìm ra câu trả lời, Watson đã nối gót Freud và làm một thí nghiệm với những đứa trẻ khi chúng chưa biết nghi ngờ gì. Năm 1919, ông lập nhóm với một sinh viên tên là Rosalie Raynervà cả hai người cùng làm thí nghiệm với một bé trai 11 tháng tuổi mà họ gọi là "Albert B". Watson cho rằng nếu Albert bị buộc phải hành động như thể cậu bé sợ cái gì đó thì cậu bé sẽ nhanh chóng hình thành một phản ứng kiểu Pavlov đối với một vật và trở nên sợ hãi vật đó. Có thể do bị ảnh hưởng từ công trình trong phòng thí nghiệm với mê cung của mình, Watson quyết định sẽ khiến cho Albert sợ chuột.

Trước khi bắt đầu nghiên cứu, ông phải biết chắc rằng Albert chưa từng có nỗi sợ nào đối với chuột, ông cho Albert xem rất nhiều loài chuột cũng như những đồ vật trông giống chuột, bao gồm con thỏ, con khỉ và nhiều loại mặt nạ lông lá khác. Cậu bé Albert can đảm không chút nao núng. Tiếp theo, các nhà nghiên cứu muốn cậu liên tưởng con chuột đó với thứ gì đó khiến cậu phải hành động như thể mình đang sợ hãi. VVatson biết rằng lũ trẻ sẽ dựng tóc gáy mỗi khi nghe thấy tiếng động lớn, vậy là ông mang theo một thanh sắt lớn và một cái búa.

Sau đó Watson và Rayner đặt con chuột bạch cạnh Albert, và mỗi lần cậu bé lại gần chạm vào con chuột thì họ lại dùng hết sức bình sinh đập thanh sắt vào chiếc búa. Đúng như dự kiến, tiếng đập lớn đó khiến Albert bật khóc. Sau vài lần "nhử chuột kèm tiếng choang" đó, Watson không đập thanh sắt nữa mà chỉ cho Albert thấy con chuột. Giống việc lũ chó chảy dãi mỗi khi nghe thấy tiếng chuông của Pavlov, giờ đây chỉ cần nhìn thấy con chuột là Albert trở nên vô cùng sợ hãi. Vậy là Watson đã tạo ra chứng ám ảnh sợ hãi.

Hai tháng sau đó, Watson và Rayner đến thăm Albert và phát hiện ra rằng cậu bé vẫn khiếp đảm mỗi lần nhìn thấy chuột. Không chỉ có thể, nỗi sợ hãi của cậu bé còn lan

https://thuviensach.vn

rộng ra những đồ có lông tương tự như chó, áo khoác lông hải cẩu và cả chiếc mặt nạ ông già Noel mà Watson đang đeo.

Vậy ý tưởng đó có thể giải thích cho nỗi sợ ngựa của Hans bé bỏng không? Khi thảo luận về nguyên nhân ban đầu cho nối sợ hãi của cậu bé, cha cậu đã mô tả Hans đã rất kinh hãi khi nhìn thấy cảnh một con ngựa ngã rạp ở công viên gần nhà và đặc biệt sợ âm thanh vó ngựa đập xuống mặt đường rải sỏi. Chứng ám ảnh sợ hãi của Hans chẳng liên quan gì tới những lần ức bị kìm nén. Thay vào đó, điều này đơn giản là một phản ứng kiểu Pavlov đối với một tình huống khiến cậu bé sợ hãi.

Một khi các nhà tâm lý học hiểu được cách thức chứng ám ảnh sợ hãi phát triển như thế nào, họ sẽ mau chóng hiểu thêm về chứng rối loạn và thấy được rằng việc giải quyết tận gốc vấn đề là khá dễ dàng.

**Từng bước một**

Một trong những quy trình hiệu quả nhất do một chuyên gia tâm thần học người Nam Phi, Joseph Wolpe, tạo ra và được biết đến là "Liệu pháp trị chứng sợ hãi". Trong kỹ thuật này, đầu tiên người tham gia sẽ được hướng dẫn cách tạo sự thoải mái. Sau đó họ được yêu cầu tạo "lo âu chuỗi", từ một tình huống không gây sợ hãi lắm cho tới một tình huống rất khiếp đảm. Ví dụ, nếu một người sợ rắn, một đầu của chuỗi lo âu có thể là mở một cuốn sách và xem bức ́nh về một con rắn trong khi đầu kia của sự lo âu đó lại là gặp gỡ một người môi giới bất động sản. Lúc bắt đầu của phiên đầu tiên, người đó sẽ được khuyến khích thoải mái đầu óc và sau đó trải nghiệm một tinh huống (hoặc trong một số trường hợp là tưởng tượng tình huống) có mức độ lo âu thấp hơn cả chuỗi lo âu. Bằng việc hành động như thể họ không sợ hãi gì, tình huống này đã nhanh chóng ngừng lại để trở nên gắn kết với bất kỳ cảm giác lo sợ nào, và sau đó người này sẽ chuyển sang một tinh huống kế tiếp trong môi trường liên tục.

Khoảng 10% dân số đang phải sống trong một số loại hình ám ảnh sợ hãi, và khoảng 1% của sự rối loạn này có hiệu ứng gây sốc và làm suy yếu cơ thể. Đó có thể là nỗi sợ phải đứng trong những không gian mở, sợ bị làm nhục, sợ nhìn cảnh máu chảy và thậm chí là sợ số 13. Thường thì họ hay nói chuyện về những nỗi sợ của mình với một chuyên gia về liệu pháp tâm lý để tìm cho ra bản chất gốc rễ của vấn đề. Nhưng họ chỉ tốn thời gian.

Từ những nỗi sợ rắn tới sợ nhện và sợ bay cho tới nỗi sợ phải nói trước đám đông, có một cách nhanh hơn và hiệu quả hơn để giải quyết. Bằng cách thay đổi hành vi của họ, chỉ cần làm từng bước một, họ sẽ dần dần thay đổi tâm lý của mình mãi về sau.

**Vượt qua nỗi sợ hãi**

Những kỹ thuật được thiết kế giúp vượt qua nỗi sợ hãi thường gồm ba bước sau.

**1) Học cách thư giãn** - Tham khảo phần "Bình tĩnh lại".

**2) Tạo một chuỗi lo âu** - Mọi người được khuyến khích nên viết ra mười việc khiến họ lo sợ và gắn với chứng ám ảnh sợ hãi của họ. Sau đó họ xếp hạng cho nỗi sợ đó gắn với mỗi sự kiện bằng cách gán cho nó một con số đánh dấu từ 0 (rất thấp) đến 100 (rất cao). Ví dụ nếu bạn sợ phải bay thì môi trường liên tục về sự sợ hãi của bạn có thể là: Đóng gói hành lý, Đặt trước vé, Lái xe tới sân bay, Làm thủ tục check-in, Lên máy bay,

https://thuviensach.vn

Lăn bánh, Đạt tới độ cao, Di chuyển quanh cabin, Lốc xoáy, Hạ cánh, Va chạm.

**3) Quy trình ghép đôi** - Cuối cùng, người tham gia sẽ được yêu cầu thực hiện quy trình thư giãn và sau đó trải nghiệm nỗi sợ đầu tiên liên tục sao cho càng lâu càng tốt (nếu không thể thực sự trải nghiệm ngoài đời thực thì họ được yêu cầu trải nghiệm theo cách tưởng tượng).

Sau khi dừng trải nghiệm hoặc tưởng tượng tình huống đó, họ sẽ phải đánh giá cấp độ cảm giác sợ hãi của mình theo thang điểm 0-100. Sau đó họ sẽ lặp lại quy trình này cho tới khi xếp hạng cấp độ sợ hãi cho việc đó là dưới 10 điểm. Khi đó, họ có thể chuyển sang nỗi sợ hãi tiếp theo. Mỗi lần thực hiện có thời lượng khoảng 30 phút.

**Nhấn nút "hoảng loạn"**

Khoảng 5% dân số từng rơi vào cơn hoảng loạn. Các triệu chứng là vô cùng rõ ràng và chẳng dễ chịu gì. Nó xảy ra mà không có cảnh báo gì, ban đầu người ta bắt đầu bị tức ngực, vã mồ hôi, thở gấp và có cảm giác chóng mặt. Trong suốt giai đoạn đó, họ có thể nghĩ rằng mình đang mất dần khả năng nhận biết hoặc sắp chết. Cơn hoảng loạn thường kéo dài khoảng 10 phút sau đó biến mất hẳn trong khoảng một giờ.

Nhiều bác sỹ hoặc các nhà phân tâm học từng cố ngăn những cơn hoảng loạn này bằng cách tiêm thuốc cho bệnh nhân hoặc trò chuyện với họ về những kỷ niệm thời thơ ấu. Trên thực tế, có một cách giải thích đơn giản và một giải pháp nhanh chóng, hiệu quả cho họ.

Ở phần trước, tôi đã mô tả công trình nghiên cứu của Stanley Schachter. Schachter cho thấy quá trình trải nghiệm một cảm xúc nào đấy thường gồm hai bước. Đầu tiên, một sự kiện hoặc ý nghĩ nào đó sẽ khiến cơ thể bạn bất ngờ hành động. Có thể bạn nghe thấy tiếng súng nổ và đột nhiên bàn tay bạn vã mồ hỏi. Hoặc cũng có thể bạn bắt gặp ánh mắt của một người xa lạ tại một bữa tiệc và bạn cảm giác tim mình lỗi nhịp. Sau đó bạn sẽ nhìn quanh và cố gắng tìm hiểu xem điều gì đã khiến cơ thể bạn phản ứng như vậy. Nếu bạn đang đi trên phố và nghe tiếng súng nổ, bạn sẽ cảm thấy lo sợ nhưng nếu bạn vừa đi qua quầy có trò chơi bắn súng tại một hội chợ thì bạn sẽ cảm thấy bình thường. Tương tự như vậy, nếu bạn tin rằng người mà bạn gặp ở bữa tiệc thấy bạn hấp dẫn thì bạn sẽ tràn đầy cảm giác vui vẻ, ngược lại nếu phát hiện ra rằng họ đang thiết tha nhìn người đứng sau bạn thì bạn sẽ lại cảm thấy hơi bối rối.

Trong những năm 1990, nhà tâm lý học David Clark từ Đại học Oxford đã áp dụng tư duy của Schachter vào những chứng rối loạn do hoảng loạn. Clark cho rằng những cơn hoảng loạn như vậy là do người ta diễn giải nhầm những cảm giác trong cơ thể theo một cách thê thảm. Theo đó, những người dễ gặp các cơn hoảng loạn thường có xu hướng cảm giác tim mình đập nhanh, bàn tay vã mồ hôi, và họ thường nghĩ đến những điều tồi tệ nhát.

Họ tin rằng mình sắp bị một cơn đau tim hay sắp chết, khi đó họ lại càng bị áp lực hơn, việc này khiến tìm họ đập còn nhanh hơn nữa và bàn tay họ lại càng vã mồ hỏi hơn. Quá trình này tự lớn dần cho tới khi người đó đạt đến trạng thái hoảng loạn đỉnh điểm nhất.

Clark tin rằng để đối phó với những cơn hoảng loạn này không cần dùng thuốc hay thảo luận về những ký ức thời thơ ấu.

https://thuviensach.vn

Thay vào đó nên ngăn chặn các cảm giác của cơ thể ngay từ ban đầu bằng cách dạy cho mọi người cách thư giãn, hoặc tốt hơn nữa là khuyến khích họ diễn giải lại những cảm giác trong cơ thể mình theo một cách hiệu quả hơn.

Để tìm hiểu xem điều đó có chính xác không, Clark tập hợp một nhóm những bệnh nhân dễ bị hoảng loạn và yêu cầu họ nhận thức bản thân mình theo một cách mới. Bệnh nhân được giải thích rằng họ không nên hoảng loạn khi thấy tim mình đập nhanh hoặc đột nhiên thấy thở gấp, mà thay vào đó nên nhìn nhận những cảm giác đó như thể cơ thể họ chỉ đơn giản là cảm thấy hơi lo lắng đôi chút. Một số bệnh nhân lo rằng họ có thể bị ngất xỉu khi lên cơn hoảng loạn, ngay cả khi chuyện đó thực tế chưa bao giờ xảy ra. Clark xoa dịu những nỗi sợ đó bằng cách giải thích rằng cảm giác này là do máu ra khỏi não và đi tới các vùng cơ chính, và kết quả của việc tăng huyết áp đó nghĩa là thực tế họ sẽ ít nguy cơ bị ngất hơn.

Quy trình của Clark chứng minh được tính hiệu quả rõ ràng, nghiên cứu chỉ ra rằng việc giúp bệnh nhân diễn giải lại những cảm giác trong cơ thể mình có hiệu quả hơn việc sử dụng liệu pháp thư giãn hay dùng thuốc.

Phương pháp tương tự được sử dụng để điều trị cho rất nhiều bệnh nhân mắc chứng quá sợ hãi khi phải tham gia các kỳ thi, đến phỏng vấn xin việc, phải nói trước đám đông hoặc phải tới khám ở bệnh viện. Trong từng trường hợp, bệnh nhân sẽ có lợi từ việc tìm hiểu tại sao cơ thể họ đôi khi lại phản ứng thái quá như vậy và cách thức diễn giải lại những cảm xúc đó một cách tích cực hơn ("Những hồi hộp trong kỳ thi thường giúp tập trung sự chú ý", "Thêm chút adrenalin sẽ giúp buổi phỏng vấn hoặc nói chuyện dễ dàng hơn", "Chuyện hồi hộp trước khi đi khám là hoàn toàn b́nh thường").

Việc hiểu được cách thức mà cơ thể tạo ra cảm xúc giúp phát triển các phương pháp điều trị nhanh và hiệu quả đối với cơn giận dữ, chứng ám ảnh sợ hãi, các cơn hoảng loạn và một số chứng rối loạn do sợ hãi. Nhưng liệu nó có thể xử lý một trong những vấn đề tâm lý mang tính phổ biến và khó giải quyết nhất không - đó là trầm cảm?

**Sức cám dỗ của việc quy kết trách nhiệm**

Hãy tưởng tượng rằng bạn phải làm một bài thi và nhận được điểm kém. Thường thì bạn sẽ giải thích cho thất bại của mình như thế nào? Mọi người đưa ra đủ loại câu trả lời cho câu hỏi này. Một số người nói rằng có thể họ không ôn tập tử tế, người khác nói rằng họ đã có một ngày xui xẻo hoặc có thể là họ đã ôn lệch tủ. Các nhà tâm lý học cho rằng bạn có thể hiểu rất nhiều về một con người từ câu trả lời của người đó và họ đánh giá những câu trả lời đó theo ba hướng khác nhau.

Trước tiên, bạn có tự trách mình không? Nếu bạn nghĩ rằng mình thất bại trong kỳ thì tưởng tượng trên bởi bạn không đủ thông minh hoặc không ôn lại đầy đủ thì bạn đang tự chỉ trích mình. Còn nếu bạn chỉ nghĩ rằng bạn vừa có một ngày xui xẻo hoặc không trúng tủ thì bạn đang đổ lỗi cho những yếu tố khách quan bên ngoài.

Thứ hai, đó là vấn đề về tính bất biến. Câu giải thích của bạn có cho biết bạn sẽ làm bài tệ trong những kỳ thì tiếp theo không? Việc nghĩ rằng bạn không đủ thông minh cho thấy bạn sẽ lại thất bại trong tương lai, còn khi tin rằng bạn đang có một ngày tệ hại có nghĩa là chẳng có lý do gì để nghĩ rằng những bài thì khác cũng sẽ tệ như thế.

https://thuviensach.vn

Cuối cùng, lời giải thích nói lên chuyện gì sẽ xảy ra trong những lĩnh vực khác trong đời sống của bạn? Ví dụ nếu bạn nghĩ rằng mình không đặc biệt thông minh hay do quá lười thì bạn sẽ cho rằng minh không làm tốt trong công việc hoặc trong trò chơi tập thể ở quán bar. Còn nếu bạn nghĩ rằng mình trượt kỳ thi do đã có một ngày tệ hại thi sẽ chẳng có chút ám chỉ gì đối với sự nghiệp của bạn hay các tình huống khác cả.

Khi chuyện xấu khiến con người trầm cảm, họ thường đưa ra những lời giải thích cho chuyện đó, khiến họ chờ đợi sự thất bại trong tương lai, và nó giống như màn mây mờ che phủ mọi khía cạnh trong đời sống con người. Trái lại, những người không bị trầm cảm có khả năng tránh được những thiếu sót cá nhân cao hơn rất nhiều, trông đợi một tương lai tươi sáng và không để thất bại ảnh hưởng đến những khía cạnh trong trong đời sống của họ.

Khi điều trị cho những bệnh nhân bị trầm cảm, các nhà trị liệu tâm lý thường khuyến khích bệnh nhân của mình nhận thức và thay đổi những lời giải thích của mình đối với những sự kiện xảy ra trong cuộc sống của họ. Kỹ thuật này đã hình thành nên phần trọng tâm của "Liệu pháp nhận thức" (viết tắt là "LPNT"). Những khía cạnh khác bao gồm việc giúp bệnh nhân xác định những hình thức khác của tư duy vấn đề, như "đọc suy nghĩ' (đưa ra những kết luận về việc người khác đang nghĩ gì), "trầm trọng hoá vấn đề" (họ chuyển thành những người luôn quan trọng hoá vấn đề và chuyện bé xé ra to) và "hợp nhất" (họ bị nhầm lẫn giữa niềm tin của mình với thực trạng khách quan).

Các nhà nghiên cứu đã tiến hành một số thí nghiệm so sánh liệu pháp nhận thức với các phương pháp trị liệu bằng thuốc và đã phát hiện ra rằng những phương pháp này có tính hiệu quả ngang nhau trong việc điều trị chứng trầm cảm. Chính vì thế, các chính phủ và hệ thống y tế trên toàn thế giới đã áp dụng phương pháp này, khuyến khích hàng triệu người đánh giá lại tư duy của mình. Sau nhiều năm thí nghiệm các phương pháp điều trị khác nhau, tất cả đều cho kết quả khả quan. Trong thực tế, nó khác xa với bức tranh lớn đó.

**Từ hành vi tới trí nhớ**

Ta hãy tiến hành một thí nghiệm trên phạm vi nhỏ.

**Giai đoạn một:** Hãy dành chút thời gian tạo một biểu hiện hạnh phúc trên khuôn mặt bạn. Kéo hai khoé miệng sang phía tai và giữ như vậy. Ngồi hoặc đứng thẳng lưng, vai kéo ra sau và đẩy ngực lên phía trước. Giờ hãy nhìn ba từ dưới đây, với mỗi từ hãy nghĩ về một sự kiện trong đời mình gắn với từ đó. Sau đó viết ra một số từ có được từ mỗi kỷ niệm để gợi nhắc bạn tới trải nghiệm đó.

CÂY

Những từ gợi nhắc kỷ niệm cho bạn

.....

NHÀ

Những từ gợi nhắc kỷ niệm cho bạn

.....

MÈO

https://thuviensach.vn

Những từ gợi nhắc kỷ niệm cho bạn

.....

**Giai đoạn hai:** Giờ hãy dành chút thời gian để khuôn mặt bạn có vẻ cau mày. Kéo hai khoé miệng xuống và giữ nguyên như thế. Tiếp theo, nếu bạn sắp ngồi, hãy ngồi phịch xuống. Còn nếu bạn đang đứng lên, hãy chùng hai vai xuống. Nhìn vào ba từ phía dưới đây, với mỗi từ bạn hãy nghĩ về một sự kiện trong đời mình gắn với từ đó.

TÀU

Những từ gợi nhắc kỷ niệm cho bạn

.....

XE HƠI

Những từ gợi nhắc kỷ niệm cho bạn

.....

CHÓ

Những từ gợi nhắc kỷ niệm cho bạn

.....

**Giai đoạn ba:** Hãy nghĩ về sáu sự kiện mà bạn vừa đưa ra. Bạn có thể cho biết chúng tích cực hay tiêu cực không?

Nghiên cứu này do hai nhà nghiên cứu tên là Simone Schnall và James Laird từ Đại học Clark tiến hành. Họ đã phát hiện ra rằng khi người ta có biểu hiện khuôn mặt hạnh phúc thì họ thường nhớ về những khoảnh khắc tích cực hơn trong cuộc sống, và khi họ có bộ mặt buồn thi họ lại thường nhớ về những sự kiện tiêu cực hơn.

Những người mắc chứng trầm cảm thường nhắc đi nhắc lại những chuyện không vui và nghiên cứu này chỉ ra rằng trí nhớ thiên lệch của họ có thể một phần là do hành vi của người đó. Vậy bạn có muốn nhớ lại cuộc sống của mình đã tuyệt vời như thế nào không? Hãy mỉm cười và ngồi thẳng lưng lên rồi để cho não bạn làm nốt phần việc còn lại.

**Kích hoạt tâm thức**

Nguyên lý *Như thể* cho rằng hành vi tạo ra cảm xúc và nó giúp giải thích vì sao một số người lại trải nghiệm những vấn đề liên quan tới việc kiểm soát sự nóng giận, các chứng ám ảnh sợ hãi và các cơn hoảng loạn. Vậy học thuyết này có thể giúp giải thích về chứng trầm cảm không? Ví dụ, liệu có chuyện những người bị trầm cảm không chỉ vật vã để ra khỏi giường vào buổi sáng bởi họ cảm thấy chán chường mà còn cảm thấy buồn chán bởi họ đã nằm quá lâu trên giường không? Nhiều nhà nghiên cứu hiện nay cho rằng hiện tượng đó là có thực.

Phần lớn các công trình trước đối với nguyên lý *Như thể* đều tập trung vào những biểu hiện của khuôn mặt và cảm xúc. Nó chỉ ra rằng mỉm cười khiến người ta hạnh phúc và cau mặt khiến người ta buồn chán. Các bác sỹ tâm lý học khám phá ra mối quan hệ tương tự giữa các nét mặt và sự trầm cảm. Ví dụ trong một nghiên cứu, Jessie Van Swearingen từ Đại học Pittsburgh đã cộng tác với một nhóm các bệnh nhân đang mắc

https://thuviensach.vn

chứng rối loạn thần kinh cơ mặt và đo mức độ mà bệnh nhân có thể mỉm cười cũng như mức độ trầm cảm của họ. Đúng như nguyên lý *Như thể* dự đoán, biểu hiện nét mặt của bệnh nhân càng ít hoạt động thì họ càng có khả năng bị trầm cảm cao hơn. Tương tự như vậy, bác sỹ chuyên khoa da liễu Eric Finzi đã đánh giá liệu việc tiêm Botox có thể giảm thiểu một số biểu hiện nét mặt liên quan tới sự buồn bã không và nhờ đó giúp loại bỏ chứng trầm cảm. Trong một nghiên cứu sơ bộ trên quy mô nhỏ, Finzi tiêm Botox vào những nếp nhăn của chín người phụ nữ đang bị trầm cảm và theo dõi cuộc sống của họ. Các mũi tiêm khiến họ ít cau mày hơn nhưng không ngăn họ biểu hiện nét mặt khác. Các nhà nghiên cứu dự đoán rằng quy trình này sẽ giúp những phụ nữ kia không có cảm giác buồn bã nữa và cũng sẽ giúp loại bỏ những cảm xúc tiêu cực. Họ đã đúng - chỉ hai tháng sau khi tiêm Botox, không ai trong số chín người có biểu hiện trầm cảm cả.

Một nghiên cứu khác có hướng tiếp cận sâu hơn vào hành vi và đánh giá tác dụng của khiêu vũ đối với chứng trầm cảm. Xuất phát từ quan điểm rằng khiêu vũ không phù hợp với tâm trạng đi xuống, Sabine Koch từ Đại học Heidelberg và các cộng sự của cô đã nghiên cứu tác động của khiêu vũ đối với chứng trầm cảm. Koch tập hợp một nhóm những bệnh nhân bị trầm cảm và yêu cầu họ nhảy theo những điệu nhạc vui tươi. Lo ngại rằng tác dụng thu được là do âm nhạc hay việc di chuyển quanh, Koch yêu cầu những nhóm tham gia nghiên cứu khác nghe cùng giai điệu như thế hoặc thực hiện đạp xe thể dục. Cả ba nhóm đều cảm thấy khá hơn sau mỗi lần thí nghiệm nhưng nhóm thực hiện khiêu vũ đã có sự tiến triển ấn tượng nhất.

Nhà tâm lý học Peter Lewinsohn từng tự hỏi không biết có thể thay đổi lối tư duy và cảm xúc của những người trầm cảm bằng cách thay đổi hành vi của họ không.

Hành vi của người trầm cảm thường là trốn chạy hoặc lẩn tránh. Khi một số người gặp phải một sự kiện tiêu cực trong cuộc sống như bị coi là người thừa hoặc chia tay một mối quan hệ nào đó, họ thường tránh xa thế giới với mong muốn không có thêm nỗi đau nào nữa trong tương lai. Việc thu mình đó có rất nhiều hình thức khác nhau, bao gồm việc dành phần lớn thời gian trên giường, tránh mặt bạn bè, ăn uống thả cửa, uống rượu bia quá mức và sử dụng thuốc. Ngoài ra, người đó còn tránh cả việc suy nghĩ về những sự kiện trong tương lai, ví dụ cứ ngẫm nghĩ về quá khứ ("Giá mà mọi chuyện đã khác đi") hoặc xem những bộ phim truyền hình mùi mẫn và các trò chơi trên tivi. Nhưng không may là tất cả những hoạt động đó lại vô tình có những tác động tiêu cực. Việc nằm trên giường và ăn quá nhiều khiến họ tăng cân và rồi lại cảm thấy xấu hổ về bản thân mình. Ngủ và xem tivi quá nhiều có thể khiến bạn đời của họ chỉ trích. Không liên lạc với bạn bè làm họ mất dần những cơ hội được rủ đi chơi và như vậy lại làm tăng cảm giác bị cô lập.

Để giúp đảo ngược vòng xoáy đi xuống này, Lewinsohn đã xây dựng một kỹ thuật đơn giản gọi là "Kích hoạt hành vi". Có một số phiên bản khác nhau của phương pháp điều trị này nhưng nhìn chung nó có hai giai đoạn chính.

Ở giai đoạn đầu tiên, người bệnh được khuyến khích xác định những hành vi dễ gây vấn đề và thiết lập một số mục tiêu chung (xem phần sau đây). Bước này yêu cầu bệnh nhân chỉ ra những khía cạnh trong hành vi của họ, có thể là triệu chứng của bệnh trầm cảm đồng thời xác định những mục tiêu mong muốn.

https://thuviensach.vn

**Kích hoạt hành vi: Giai đoạn một**

Trong giai đoạn đầu của quy trình, các nhà tâm lý học sử dụng những kỹ thuật sau để xác định hành vi dễ gây vấn đề và để thiết lập mục tiêu chung.

**1. Xác định những hành vi dễ gây vấn đề**

Hãy hoàn thành phiếu câu hỏi sau:

**Hành vi Có/Không**

Bạn có tránh gặp mặt bạn bè và gia đình? □ □

Bạn có ngừng tham gia các hoạt động yêu thích của mình như chơi thể thao, đi xem phim hoặc ăn ở hiệu? □ □

Bạn có ngừng chăm sóc bân thản băng cách ăn uống không hợp lý hoặc không quan tâm tới vệ sinh cá nhân? □ □

Bạn có ngừng nổ lực ở trường hoặc ở nơi làm việc? □ □

Bạn có xu hướng tránh nghĩ tới những chuyện trong tương lai bằng cách cứ ngẫm nghỉ về quá khứ? □ □

Đã bao giờ bạn cảm thấy chán chường trong mối quan hệ với con cái hoặc bạn đời?

□ □

Có phải bạn dành quá nhiều thời gian để xem tivi, chơi điện từ hoặc nằm trên giường?

□ □

Bạn đang uống rất nhiều bia rượu, ăn uống không kiềm chế hoặc đang dùng ma tuý?

□ □

Hãy nhìn vào danh sách những hành vi bạn đã đánh dấu - bạn muốn thay đổi hành vi nào?

**2. XÁC ĐỊNH MỤC TIÊU MONG MUỐN**

Hãy nhìn vào danh sách những lĩnh vực sau: Xác định một hoặc hai lĩnh vực bạn đánh giá cao và một hoặc hai lĩnh vực bạn đang phải vật lộn với nó, sau đó trả lời những câu hỏi ứng với lĩnh vực đó.

**Mối quan hệ:** Bạn có muốn một mối quan hệ hoặc muốn cải thiện mối quan hệ hiện tại? Như là tăng số lượng bạn bè hoặc cải thiện mối quan hệ với cha mẹ hoặc bạn đời?

**Công việc và giáo dục**: Bạn có muốn thành công trong học tập hoặc cải thiện nghề nghiệp của mình? Như là tự điều hành công ty của mình, được thăng chức hoặc có một chứng chỉ hay bằng cấp nào đó?

**Giải trí**: Bạn muốn có thêm trò vui vào những lúc rảnh rỗi không? Môn thể thao nào, sở thích và thú vui nào bạn muốn tham gia?

**Cộng đồng**: Bạn có muốn đóng góp thêm cho cộng đồng của mình không? Như là làm từ thiện, tình nguyện hoặc tham gia một số hoạt động tích cực nào đó?

**Sức khỏe về mặt thể chất**: Bạn có muốn mình khoẻ mạnh hơn? Như giảm cân, tập thể dục nhiều hơn nữa hoặc có chế độ ăn giàu dinh dưỡng hơn?

https://thuviensach.vn

Ở giai đoạn hai, người bệnh được khuyến khích tham gia vào những hoạt động mà họ trốn tránh cùng những công việc hướng tới mục tiêu mong muốn của họ (xem phần "Kích hoạt hành vi"). Phải nhấn mạnh ở đây là hành vi chứ không phải thứ đang diễn ra trong đầu. Xa rồi cái thời phải đi hỏi người ta cảm thấy thế nào, thay vào đó là hỏi xem họ định thay đổi hành vi của mình như thế nào.

Người bệnh được yêu cầu lập ra một danh sách các hoạt động cụ thể và dần dần nó sẽ hình thành sự thay đổi hành vi dài hạn. Ví dụ mục tiêu chung là dành thêm thời gian bên người khác, có thể là đi uống cà phê với bạn một tuần một lần và đi xem phim ở rạp với đồng nghiệp hai tuần một lần. Tương tự như vậy, với mục tiêu chung là có một chứng chỉ học tập mới sẽ có một số hành động cụ thể như sử dụng Internet để tìm kiếm các khoá học khả thi, nói chuyện với sếp về việc nghỉ phép để đi học. Trong suốt giai đoạn này, các bảng ghi chép sẽ có tác dụng thúc đẩy và theo dõi những thay đổi trong hành vi.

**Kích hoạt hành vi: Giai đoạn hai**

**1) Xác định các hành vi mục tiêu**

Hãy xem lại những hành vi mà bạn muốn trốn tránh và những mục tiêu mong muốn của bạn. Với mỗi vấn đề, hãy lập một danh sách các hoạt động cụ thể giúp bạn tránh những hành vi cần tránh kia và đạt được mục tiêu đề ra.

Mỗi hành động nên đi kèm với một bước nhỏ nhưng phải hướng tới mục tiêu thực tế của bạn. Ví dụ mục tiêu dành ít thời gian trên giường hơn sẽ bao gồm hành động là hàng ngày thức dậy lúc 9 giờ sáng và không đi ngủ trước 11 giờ đêm. Tương tự như vậy, mục tiêu có một mối quan hệ mới có thể là đăng ký với một trung tâm hẹn hò trực tuyến, nói với bạn bè rằng mình đang chủ động tìm kiếm bạn đời và tham gia câu lạc bộ sách.

Tất cả những hoạt động cụ thể đó phải có các tiêu chí có thể đo đếm được, thực tế và có thời gian cụ thể. Do vậy khi viết "phải hạnh phúc hơn" sẽ không được chấp nhận do nó rất khó để đo đếm và cũng không có thời gian cụ thể, trong khi viết "cứ hai tuần đọc một cuốn sách mới" lại tốt hơn rất nhiều.

Danh sách mẫu các hoạt động cụ thể có thể bao gồm: Hàng ngày thức dậy lúc 9 giờ sáng và ra khỏi giường; Thăm một viện bảo tàng hoặc triển lãm nghệ thuật hàng tuần; Gọi điện cho cha mẹ hai lần một tuần; Liên hệ với một người bạn và rủ đi uống cà phê mỗi tuần một lần; Mỗi tuần viết được 500 từ cho cuốn tiểu thuyết.

**2) Lập kế hoạch**

Sử dụng bảng dưới đây để lập kế hoạch cho mỗi ngày trong tuần, chú ý tới những hoạt động mà bạn dự định đạt được và khi nào thì ban đạt được.

**Thứ Hai** **Ngày:**

| **Thời gian** | **Hoạt động trong kế hoạch** | **Hoạt động thực tế** | **Đánh giá mức độ thành công trong khoảng từ 1 (không thành công** |
|---|---|---|---|

https://thuviensach.vn

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | **lắm) đến 10 (rất thành công** |
| 09:00 | Dậy và ra khỏi giường | | |
| 10:00 | | | |
| 11:00 | Gọi điện thoại cho cha mẹ | | |
| 12:00 | Viết 100 từ cho cuốn tiểu thuyết | | |

Đến cuối tuần, hãy xem lại các bảng kế hoạch đó và xác định những mục tiêu nào bạn đã đạt được và những mục tiêu nào chưa đạt được. Chuyển những mục tiêu chưa đạt sang tuần tiếp theo. Bạn sẽ thấy những phương pháp sau đây khá hữu ích:

• Đừng cố thay đổi mọi mặt hành vi của mình cùng một lúc. Thay vào đó hãy bắt đầu từng bước nhỏ và tăng dần lên.

• Đừng để suy nghĩ cản trở bạn.

Nếu bạn thấy mình đang nghĩ về thất bại hoặc cảm thấy buồn chán về bản thân, hãy chấp nhận ý nghĩ đó và mặc kệ nó.

• Ai cũng có đôi lúc thất bại, do vậy nếu bạn không thể đạt được tất cả các mục tiêu thì cũng đừng lo lắng. Hãy lập một danh sách các hoạt động khác và thử lại lần nữa.

• Lúc đầu, bước ra khỏi vùng an toàn có thể rất khó khăn và bạn có thể sẽ cảm thấy khá hơn khi quay lại những thói quen thường ngày, đó là lẫn tránh và tự nói với mình rằng “Mình sẽ làm khi cảm thấy khá hơn” hoặc “Mình sẽ đợi đến thời điểm thích hợp”. Đừng rơi vào cạm bẫy đó - hãy thay đổi hành vi của bạn cho dù bạn đang cảm thấy thế nào hoặc bạn đang nghĩ gì.

Theo nguyên lý *Như thể thì* biện pháp này sẽ có tác dụng, nhưng thực tế có như vậy không?

Năm 2006, Sona Dimidjian từ Đại học Washington và các cộng sự của cô đã tiến hành một nghiên cứu khá ấn tượng. Dimidjian đã mời 200 bệnh nhân ngoại trú mắc chứng trầm cảm và ngẫu nhiên chia họ vào bốn nhóm. Nhóm một được phát thuốc chống trầm cảm phổ biến là paroxetine, nhóm hai được phát viên giả dược giúp trấn an, nhóm ba tham gia vào chương trình trị liệu nhận thức và nhóm bốn tham gia phương pháp kích hoạt hành vi.

Nhóm nghiên cứu sẽ theo dơi những bệnh nhân này trong vòng hai tháng để tìm hiểu xem phương pháp nào có hiệu quả nhất. Kết quả cho thấy đối với những bệnh nhân bị trầm cảm nghiêm trọng nhất thì phương pháp kích hoạt hành vi đặc biệt có tác dụng hơn nhiều so với phương pháp trị liệu nhận thức. Có thể điều quan trọng nhất là nghiên cứu chỉ ra rằng việc kích hoạt hành vi có tác dụng ngang với việc sử dụng thuốc paroxetine.

Trong nhiều năm qua, rất nhiều nghiên cứu đã chứng minh cho tác dụng đó. Với nhiệm vụ làm giảm chứng trầm cảm, việc thay đổi những gì diễn ra trong óc con người bằng

https://thuviensach.vn

thuốc và các liệu pháp nhận thức có thể là khá phức tạp. Ngược lại, việc thay đổi hành vi của bệnh nhân lại có tác dụng phụ ít hơn rất nhiều mà hiệu quả lại tương đương.

Nguyên lý *Như thể* không chỉ dùng để tạo ra hạnh phúc và tình yêu mà nó còn giúp loại bỏ nỗi đau và sự đau khổ, và từ đó giúp hàng triệu người sống tốt hơn và có ích hơn.

**20 mẩu giấy: Phần một**

Trước khi bạn đọc phần tiếp theo, tôi muốn bạn hoàn thành công việc sau.

Đầu tiên hãy lấy một tờ giấy trắng xé nó thành hai mươi mẩu. Mỗi mẩu giấy có thể có bất kỳ kích thước và hình dáng nào mà bạn muốn.

Đây là một công việc khá tẻ nhạt và sẽ mất khoảng năm phút. Bạn có thể thực hiện ngay bây giờ hoặc để lại sau (tôi sẽ nhắc lại bạn trước khi kết thúc phần tiếp theo).

https://thuviensach.vn

# IV. SỨC MẠNH Ý CHÍ

Tìm hiểu tại sao khen thưởng lại là trừng phạt và cùng tìm ra cách để khuyến khích người khác, chiến thắng tính hay chần chừ, bỏ hút thuốc và giảm cân.

"*Tôi đã cầu xin Chúa suốt 20 năm nhưng không hề được đáp lại cho đến khi tôi cầu xin bằng đôi chân của mình*."

Frederick Dougiass

## *1. THẤT BẠI CỦA KHEN THƯỞNG VÀ VIỆC NÊN LÀM*

Từ lâu, các nhà tâm lý học đã cố gắng giải mã bí ẩn của động lực bên trong mỗi chúng ta. Tại sao trong khi một số người có thể tự điều khiển, kiểm soát được nó, lại có những người thấy thật khó nhọc để lê được ra khỏi giường mỗi buổi sáng? Trong suốt những năm 1960, rất nhiều nhà nghiên cứu đã đi tìm câu trả lời bằng cách nhốt các chú chim bồ câu vào trong những chiếc lồng được thiết kế đặc biệt, rồi cẩn thận quan sát những hành động của chúng. Trong mỗi chiếc lồng có một công tắc, một bóng đèn, và họ đã tìm cách huấn luyện cho lũ chim mổ vào công tắc mỗi khi đèn bật sáng. Các thí nghiệm được tiến hành trên diện rộng nhanh chóng hé lộ ra rằng loài bồ câu sẽ học nhanh hơn rất nhiều nếu được khen thưởng bằng thức ăn. Từ giả định loài người cũng giống như những chú bồ câu, rất nhiều nhà nghiên cứu đã tin rằng một hệ thống khen thưởng tương tự cũng có thể được sử dụng để khuyến khích mọi người. Ý tưởng về hệ thống khen thưởng nhanh chóng được các tổ chức, chính phủ trên khắp thế giới đón nhận. Các tù nhân có thái độ tốt được nhận những quyền lợi đặc biệt, học sinh được phát kẹo khi chúng đọc sách, và tiền thưởng được dành cho những nhân viên có hiệu quả công việc đặc biệt cao.

Thật không may, người ta cũng nhanh chóng nhận ra rằng những nghiên cứu với loài bồ câu trong phòng thí nghiệm không thể được suy rộng ra cuộc sống của loài người trong thế giới thực. Một vài hệ thống khen thưởng hoặc là không có tác dụng lâu dài, hoặc trong một số trường hợp, nó cản trở chính hành vi mà chúng được xây dựng nên để khuyến khích.

Trong cuốn sách *Punished by rewards* (Bị phạt bằng Phần thưởng) của mình, Alfie Kohn đã dẫn ra hàng loạt ví dụ để minh chứng cho mặt trái của hành động khích lệ. Trong đó có ví dụ về một nghiên cứu với hơn 1.000 người đang cố gắng bỏ thuốc lá. Các điều tra viên chia ngẫu nhiên những người này thành hai nhóm, và đề nghị tất cả cùng tham gia vào một khoá học kéo dài trong tám tuần được thiết kế nhằm giúp họ bỏ được thuốc lá. Những người ở nhóm thứ nhất có được rất nhiều sự khuyến khích khác nhau, bao gồm một chiếc cốc bằng gốm và cơ hội giành được chuyến du lịch miễn phí tới Hawaii. Những người nghiện thuốc thuộc nhóm còn lại đóng vai trò kiểm soát và họ không nhận được bất cứ sự khuyến khích nào. Ban đầu, phần thưởng tỏ ra có tác dụng khá tốt, các thành viên với chiếc cốc gốm và giấc mơ về những bãi biển ngập tràn ánh nắng tỏ ra đặc biệt thích thú với chương trình. Tuy nhiên, ba tháng sau, khi các nhà nghiên cứu quay trở lại để gặp những người tham gia, họ phát hiện ra rằng tỷ lệ bỏ thuốc lá của cả hai nhóm là tương đương. Và sau một năm, số lượng người tái nghiện

https://thuviensach.vn

ở nhóm thứ nhất, nhóm được khuyến khích, cao hơn nhóm còn lại.

Trong một điều tra khác, nhà tâm lý học E. Scott Geller tại Học viện Bách khoa Virginia đã tổng kết 28 nghiên cứu liên quan đến việc khuyến khích mọi người sử dụng đai an toàn. Sau khi xem xét dữ liệu trong suốt khoảng thời gian sáu năm của gần 250.000 người, Scott kết luận dù dùng tiền hay quà tặng để thưởng cho hành động cài khoá dây an toàn đều là những phương pháp kém hiệu quả nhất để khuyến khích việc sử dụng lâu dài. Một số chương trình dùng phần thưởng để khuyến khích học sinh đọc sách cũng không có được kết quả về lâu dài.

Sau đó, có một công trình nghiên cứu về phần thưởng cho sự sáng tạo. Đề nghị các hoạ sĩ một số tiền lớn, và có thể bạn nghĩ sự sáng tạo của họ sẽ chẳng mấy chốc mà tràn trề. Tuy nhiên, Teresa Amabile từ Đại học Brandéis ở Massachusetts, yêu cầu một số hoạ sỹ chuyên nghiệp nhận xét về giá trị nghệ thuật của một số tác phẩm thuộc hai nhóm, được và không được tài trợ về tài chính (nhưng không chỉ cụ thể tác phẩm nào thuộc nhóm nào), bà đã phát hiện ra rằng các tác phẩm không được tài trợ về tài chính được đánh giá cao hơn những tác phẩm thuộc nhóm còn lại.

Lo ngại rằng kết quả trên không phải do tác động tiêu cực của phần thưởng, mà có thể sáng tạo của các hoạ sỹ đã bị gò bó trong khuôn khổ yêu cầu của người bảo trợ về tài chính, Amabile quyết định thực hiện một cuộc điều tra mới, chặt chẽ hơn. Bà thuê một nhóm các nhà văn mới nổi và yêu cầu họ viết một bài thơ theo phong cách Haiku với từ "tuyết" xuất hiện ở cả câu đầu và câu cuối. Những người tham gia sau đó được chia làm hai nhóm. Một nhóm được yêu cầu nghĩ về tất cả những của cải họ sẽ có được nếu trở thành một nhà văn vĩ đại, trong khi nhóm còn lại được đề nghị suy ngẫm về niềm vui có được từ công việc. Cuối cùng, Amabile đề nghị mọi người viết một bài thơ thứ hai xoay quanh ý nghĩa của nụ cười.

Amabile sau đó tập hợp một nhóm gồm 12 nhà thơ, đưa cho họ những bài thơ Haiku về tuyết và tiếng cười, đề nghị họ đánh giá mức độ sáng tạo trong những tác phẩm này. Cả hai nhóm đều thể hiện một mức độ sáng tạo tương đương nhau trong bài thơ về tuyết. Tuy nhiên, nhóm nhà văn được yêu cầu nghĩ về lợi ích và sự giàu có mà họ có thể có được từ các tác phẩm của mình lại kém sáng tạo hơn trong bài thơ về nụ cười. Suy nghĩ về lợi ích thậm chí còn gây ra tác dụng không tốt.

Rất nhiều nhà tâm lý học đã choáng váng trước các kết quả này. Tại sao các hệ thống khen thưởng vốn có tác dụng tốt như vậy trong phòng thí nghiệm lại thường xuyên thất bại trong đời sống hằng ngày?

**Vì sao phần thưởng lại là sự trừng phạt**?

Hãy dành một khoảng thời gian đủ dài với một nhà tâm lý học xã hội, không sớm thì muộn họ cũng sẽ kể cho bạn nghe câu chuyện về một ông lão thông thái và những đứa trẻ hỗn xược.

Chuyện kể về một ông lão sống tại một khu phố nghèo. Một ngày nọ, lũ trẻ con xấu tính quyết định gây khó khăn cho ông lão. Mỗi ngày chúng đều đi qua trước nhà ông, hò hét chửi bới ông. Nếu gặp phải tình huống này, nhiều người lớn sẽ cho rằng cách tốt nhất là mắng chửi lại lũ trẻ, hoặc gọi cảnh sát, hoặc chờ đợi và hi vọng rằng cuối cùng bọn chúng cũng sẽ chán cái trò độc ác đó. Tuy nhiên, ông lão thông thái vốn có sự hiểu biết

https://thuviensach.vn

sâu rộng về tâm lý con người, đã có một kế hoạch khác hoàn toàn, và xét về tổng thể là khôn khéo hơn.

Ông lão ngồi trước cửa nhà, chờ lũ trẻ. Khi chúng đến, ngay lập tức ông đưa cho mỗi đứa một đồng năm bảng và nói rằng mình rất vui khi trả tiền cho công sức chửi bới của chúng. Kinh ngạc, bọn trẻ cầm lấy tiền và bắt đầu những lời nói hỗn xược thường ngày, ông lão làm như thế trong suốt một tuần.

Tuần tiếp theo có khác một chút. Khi bọn trẻ đến, ông lão nói là tuần này mình bí tiền, nên sẽ chỉ có thể trả cho mỗi đứa một bảng thôi. Chẳng hề hấn gì, lũ trẻ vẫn nhận tiền và tiếp tục trò trẻ con của chúng.

Mọi thứ lại tiếp tục có sự thay đổi từ đầu tuần thứ ba. ông lão giải thích với lũ trẻ là tuần này cũng lại là một tuần khó khăn, vì vậy mỗi đứa sẽ chỉ nhận được hai mươi xu thôi. Cảm thấy bị xúc phạm bởi số tiền ít ỏi đó, cả lũ từ chối, không tiếp tục chửi bới ông lão nữa.

Câu chuyện trên gần như chắc chắn là không có thật, tuy nhiên nó phản ánh một nguyên lý cơ bản giải thích lý do cho những việc chúng ta làm. Để thấy được đầy đủ sự khôn ngoan của ông lão, hãy cùng ngược về khoảng những năm 1970 để xem điều gì đã xảy ra khi một nhóm người được trả tiền để giải một câu đố ngớ ngẩn.

Bác sỹ tâm thần Edward Deci hâm mộ cuồng nhiệt một trò giải đố có tên “Soma”. Người chơi sẽ phải xếp nhiều miếng gỗ có hình thù kỳ quặc thành những hình cho trước. Deci băn khoăn liệu việc sử dụng trò Soma này để tìm hiểu nguyên lý *Như thể* có ảnh hưởng đến động lực hay không.

Deci mời những người tình nguyện đến phòng thí nghiệm và yêu cầu họ chơi trò giải đố trong vòng 30 phút. Trước khi bắt đầu, một số người được cho biết nếu giải đố thành công họ sẽ nhận được phần thưởng về mặt tài chính, trong khi những người còn lại không nhận được bất cứ một khích lệ nào.

Sau 30 phút, Deci nói với những người tham gia thời gian chơi Soma của họ đã hết. Rồi ông thanh minh rằng mình đã để quên giấy tờ cho phần thử nghiệm tiếp theo ở văn phòng, cho nên cần rời khỏi phòng thí nghiệm để đi lấy. Cũng giống như những thử nghiệm về tâm lý khác, mánh khoé 'Tối phải rời khỏi phòng thí nghiệm bây giờ” thực chất chỉ là bình phong. Phần quan trọng lúc này mới diễn ra.

Deci để mỗi người được ở một mình trong vòng 10 phút. Suốt khoảng thời gian này, họ được tiếp tục tự do chơi Soma, hoặc đọc những cuốn tạp chí được đặt có chủ đích trên một chiếc bàn ở gần đó, hoặc có thể là chẳng làm gì. Tất cả những gì diễn ra trong khoảng 10 phút đó đã được Deci bí mật quan sát.

Nếu theo lý thuyết về hệ thống khen thưởng từ thí nghiệm với bồ câu thì những người được trả tiền để chơi Soma sẽ phải thấy việc giải đố là đặc biệt thú vị, và khả năng cao là sẽ tiếp tục khi Deci rời khỏi phòng thí nghiệm. Tuy nhiên, nguyên lý *Như thể* lại có những dự đoán trái ngược.

Theo nguyên lý *Như thể*, những người được đề nghị phần thưởng tài chính ngay từ đầu sẽ có một suy nghĩ vô thức rằng “Người ta chỉ trả tiền cho tôi khi muốn tôi làm một việc tôi không thích. Tôi được trả tiền để chơi trò giải đố, có nghĩa là nó chẳng thú vị lắm.”

https://thuviensach.vn

Cũng từ logic này, những ai không có động lực tài chính sẽ nghĩ "Người ta chỉ trả tiền cho tôi khi muốn tôi làm một việc tôi không thích. Tôi không được trả tiền để chơi trò giải đố, chắc là nó phải thú vị lắm". Như vậy, được hứa hẹn phần thưởng ngay từ đầu, cũng có nghĩa là những người tham gia đã bị buộc phải cư xử như là họ không thực sự thích trò giải đố, trong khi những người không được đề nghị phần thưởng lại hành động giống như họ thấy trò đó thú vị. Theo nguyên lý *Như thể*, số tiền Deci bỏ ra đã biến trò chơi thành một công việc khó khăn, do đó những người được tặng tiền gần như chắc chắn sẽ dừng chơi Soma khi Deci rời khỏi phòng.

Kết quả thí nghiệm của Deci là một ủng hộ mạnh mẽ cho nguyên lý *Như thể*. Dù giải đố có thành công hay không thì những người *không* được đề nghị giải thưởng tài chính từ đầu có xu hướng tiếp tục trò Soma trong 10 phút được ở một mình.

Các nhà nghiên cứu khác nhanh chóng tiến hành rất nhiều thí nghiệm tương tự để tìm hiểu xem liệu phát hiện thú vị đó có xác thực không. Có lẽ thí nghiệm được biết đến nhiều nhất trong số đó là của Mark Lepper, nhà tâm lý học tại Đại học Standtord, cùng các đồng nghiệp. Họ ghé thăm nhiều trường học khác nhau, đề nghị các học sinh ở đó vẽ tranh. Trước khi đưa bút màu và giấy vẽ cho lũ trẻ, Lepper nói với một nhóm rằng sau khi vẽ chúng sẽ nhận được huy chương dành cho "người chơi giỏi". Nhóm còn lại không được hứa hẹn bất cứ một phần thưởng nào. Nếu theo nguyên lý *Như thể*, một cách vô thức, những đứa trẻ biết về chiếc huy chương sẽ quan niệm "Người lớn chỉ hứa thưởng khi muốn mình làm điều gì đó mình không hứng thú thôi. Và giờ thì họ hứa cho mình huy chương vàng nếu mình vẽ, nên chắc là mình phải không thích vẽ." Tương tự như thế, những đứa trẻ còn lại nghĩ rằng, "Người lớn chỉ hứa thưởng khi muốn mình làm điều gì đó mình không hứng thú thôi. Và giờ thì họ không hứa cho mình cái gì cả, nên chắc là mình phải thích vẽ."

Vài tuần sau, nhóm của Lepper quay lại, tiếp tục đưa cho bọn trẻ dụng cụ vẽ và quan sát xem chúng sẽ vẽ trong bao lâu. Kết quả là những học sinh đã nhận huy chương từ lần trước dành một khoảng thời gian ít hơn hẳn các bạn cùng lớp.

Thông điệp từ các thí nghiệm đã rõ ràng. Bạn khen thưởng cho các học sinh, cho những người nghiện thuốc và cho các tài xế chính là khích lệ họ cư xử giống như họ không hề thích đọc sách, không muốn cai thuốc lá hay ghét phải thắt dây an toàn. Kết quả là, khi không có phần thưởng nữa, hành vi mong muốn có nguy cơ bị tạm dừng đột ngột, và tồi tệ hơn là không còn thường xuyên như trước kia, khi bạn chưa hề đưa ra những động cơ. Nếu tính trong một khoảng thời gian ngắn, hệ thống khen thưởng có thể có tác dụng. Tuy nhiên, trong suốt một khoảng thời gian dài, hầu hết các tổ chức đã phải cố gắng để duy trì liên tục các đặc quyền, bánh kẹo, quà tặng và tiền thưởng, và khi những phần thưởng này không còn nữa, động lực của con người cũng cùng lúc đó bốc hơi theo.

**Người đàn ông với đôi mắt X-quang**

Khi đã xác minh được rằng nguyên lý *Như thể* đóng vai trò then chốt trong việc hình thành động lực, các nhà nghiên cứu bắt đầu tìm cách sử dụng ảnh hưởng đó để khích lệ mọi người hành động.

Về khía cạnh công việc, một số bậc thầy trong kinh doanh đã tranh luận về tầm quan

https://thuviensach.vn

trọng của việc tái cơ cấu, khiến cho công việc thực sự thú vị bằng cách tạo cho nhân viên cảm giác rõ rệt hơn về quyền tự chủ, mục tiêu và sự vui vẻ. Nếu nói về đời sống cá nhân, một vài nhà tâm lý học đã bắt đầu để ý đến phương pháp đóng vai. Hãy cùng xem ví dụ từ nghiên cứu mang tinh đột phá của Leon Mann từ Đại học Haivard về việc cai thuốc lá.

Mann mời 26 người nghiện thuốc nặng đến phòng thí nghiệm và chia ngẫu nhiên thành hai nhóm. Một nhóm được yêu cầu đóng vai một người bị chẩn đoán ung thư phổi nên có ý định cai thuốc. Để giả định cho giống như thật hết mức có thể, ông đã dựng nên một phòng khám giả ngay tại trường đại học. Bước vào phòng, đập vào mắt những người tham gia là cơ man các dụng cụ y tế cùng một diễn viên mặc áo bờ-lu trắng. Người này đóng vai bác sỹ và lấy ra kết quả chụp X-quang giả định của người tham gia. Theo hồ sơ bệnh án hư cấu, đó là ung thư phổi. Người tham gia được yêu cầu phản ứng lại thông tin đó bằng cách thảo luận với bác sỹ về việc họ định từ bỏ thuốc lá như thế nào.

Ngược lại, dù cũng trải nghiệm cùng tình huống hết sức nhạy cảm khi biết mình mắc ung thư phổi, những người thuộc nhóm kiểm soát không bị yêu cầu tham gia đóng vai để thay đổi phản ứng của mình trước thông tin.

Kết quả thu được rất đáng ghi nhận.

Trước đó, mỗi người hút trung bình 25 điếu thuốc một ngày. Ngay sau khi tham gia vào thí nghiệm, nhóm kiểm soát giảm được mỗi ngày trung bình năm điếu, trong khi con số này của những người thuộc nhóm đóng vai là 10. Hành động như thể mình sắp hạn chế hút thuốc đã thay đổi đáng kể hành vi thực tế của những người tham gia. Các nhà nghiên cứu đã tiếp tục theo dõi những người này trong vòng vài năm tiếp theo và phát hiện ra rằng ảnh hưởng đó không hề ngắn hạn. Hai năm sau thí nghiệm, số lượng thuốc hút của những người thuộc nhóm đóng vai vẫn thấp hơn một cách đáng kể so với con số này của những người thuộc nhóm kiểm soát.

Khi ý nghĩa của công việc chưa được thổi vào nơi làm việc, hay chưa áp dụng phương pháp đóng vai trong cuộc sống cá nhân, thì các nhà tâm lý học đã phải dành khá nhiều thời gian để rồi phát hiện ra rằng thay đổi nhỏ thường có tác động lâu dài đáng ngạc nhiên.

Bạn đang cố gắng để bỏ thuốc? Có lẽ một vài vai diễn nhiều cảm xúc sẽ có tác dụng. Hãy nhờ một người bạn thân đọc thông tin về ung thư phổi, đồng thời lấy hình chụp X-quang một lá phổi, rồi nhờ người bạn đó sử dụng thông tin vừa có được cùng tấm ảnh để đóng vai một bác sỹ tư vấn cho bạn về thuốc lá. Bạn nên cố gắng nhập vai hết sức có thể, đặt câu hỏi và giải thích với "bác sỹ" mình dự định bỏ thuốc như thế nào.

## *2. VÌ SAO NHỮNG THAY ĐỔI NHỎ LẠI CÓ TÁC ĐỘNG LỚN?*

Hãy tưởng tượng một ngày bạn đang ở nhà thì bất ngờ có tiếng gõ cửa. Hé nhìn qua rèm cửa, bạn thấy một người đàn ông trẻ đang đứng trên bậc thềm, trông anh ta có vẻ vô hại nên bạn quyết định trả lời. Người đàn ông giải thích mình là tình nguyện viên của Hội Ung thư Canada và hỏi bạn có muốn quyên góp chút gì đó không. Nghĩ rằng cho đi

https://thuviensach.vn

tốt hõn là nhận lại, bạn quyết định quyên góp một số tiền nhỏ.

Trông thì có vẻ chỉ là một sự tình cờ, nhưng thật ra bạn vừa mới tham gia vào một thí nghiệm tâm lư. Dạng nghiên cứu "bạn không phiền nếu quyên góp từ thiện chứ" được tiến hành lần đầu tiên bởi Patricia Pliner từ Đại học Toronto với việc làm rõ cách sử dụng nguyên lý *Như thể* để khuyến khích mọi người hành động.

Kết quả thí nghiệm của Pliner cho thấy 46% người dân đã được chuẩn bị sẵn sàng để mở ví, lấy tiền và bỏ vào thùng.

Để tìm lời giải thích, ở giai đoạn tiếp theo của thí nghiệm, các tình nguyện viên đã tìm đến một số gia đình chưa được ghé thăm lần trước và đưa cho những người sống ở đây một chiếc huy hiệu. Chiếc huy hiệu khá nhỏ nhắn và hầu hết mọi người đều nhận. Hai tuần sau, nhóm tình nguyện viên quay trở lại và đề nghị những người từng nhận huy hiệu quyên góp chút tiền. Thật ngạc nhiên khi hơn 90% đã đồng ý.

Phương pháp "lấn dần" có hiệu quả bởi vì những yêu cầu nho nhỏ ban đầu đã hướng mọi người cư xử như thể họ chính là tuýp người để làm từ thiện. Từ đó, mọi người sẽ tin mình là người có lòng vị tha, để rồi sẵn sàng đồng ý với những yêu cầu to tát hơn rất nhiều. Những thí nghiệm được tiến hành trong suốt 40 năm đã chứng minh phương pháp này có tác dụng trong nhiều hoàn cảnh khác nhau.

Trong số những nghiên cứu thú vị và thực tế nhất, phải kể đến các thí nghiệm của nhà nghiên cứu người Pháp Nicolas Guéguen.

Trong một nghiên cứu của mình, Guéguen tới Brittany và chia ngẫu nhiên một số người dân ở đây thành hai nhóm. Sau đó, ông gọi điện đến những người thuộc nhóm thứ nhất, giả vờ mình là đại diện của một công ty năng lượng tại địa phương, gọi điện để nhờ mọi người tham gia vào một chương trinh khảo sát ngắn qua điện thoại về vấn đề bảo toàn năng lượng. Một vài ngày sau, Guéguen gửi một lá thư tới tất cả những người tham gia thí nghiệm. Lá thư được gửi từ thị trưởng có nội dung yêu cầu mọi người tham gia vào một dự án tiết kiệm năng lượng. Hơn 50% những người trước đó đã được hỏi về chương trình khảo sát qua điện thoại đồng ý, trong khi con số này ở nhóm không được gọi điện chỉ là 20%.

Ở một nghiên cứu khác, Guéguen gửi email đề nghị hơn 1.000 người truy cập một website hỗ trợ những trẻ em là nạn nhân chiến tranh. Khi truy cập website này, một nửa những người tham gia sẽ nhìn thấy thông điệp mời họ bấm chuột vào một liên kết để quyên góp. Trong khi nhóm còn lại được yêu cầu ký vào một kiến nghị phản đối bom mìn trước khi thông điệp này xuất hiện. Chỉ 3% số người ở nhóm thứ nhất bấm vào đường link quyên góp, so với con số gần 14% số người trước đó đã ký vào kiến nghị.

Cuối cùng, Guéguen sử dụng kỹ thuật "lấn dần" để giúp thần tình yêu tìm thấy mục tiêu của mình, ông đã liều lĩnh đi ra phố, sắp xếp để những người tham gia tiếp cận hơn 300 phụ nữ trẻ và mời họ đi uống nước. Có lúc người tham gia sẽ mượn cớ hỏi đường, hoặc mượn bật lửa trước khi ngỏ ý mời đi uống nước. Những lần khác họ tiến đến đối tượng và ngay lập tức đưa ra đề nghị. Chỉ thay đổi nhỏ này thôi nhưng đã có khác biệt lớn, với 60% số người được hỏi đường trước nói đồng ý với lời mời so với con số 20% những người thuộc nhóm còn lại.

Trong các tình huống này, mọi người cảm nhận mình đang cư xử như một chuyên gia

https://thuviensach.vn

về tiết kiệm năng lượng, hay một người chống chiến tranh hoặc đã chuẩn bị sẵn sàng cho một cuộc hẹn nên sẽ có thêm động lực để hành động theo đúng cá tỉnh mới được tìm ra này.

Nguyên lý đầy sức mạnh này thường được những người bán hàng sử dụng. Chuyên gia về hành vi con người Robert Claldini gọi đây là phương pháp "thả mồi buông câu", liên quan đến cả một quá trình được thiết kế để hướng con người cư xử như thể họ rất thích thú một sản phẩm hay dịch vụ nào đó. Ví dụ, một cửa hàng ô tô có thể quảng cáo một chiếc ô tô ở mức giá phải chăng để dụ dỗ các khách hàng tiềm năng tìm đến. Khi họ đã hỏi về một chiếc ô tô, nhân viên bán hàng mới giải thích về những tính năng phụ trợ khiến cho giá chiếc xe tăng cao. Tương tự như thế, các khách sạn có thể đăng quảng cáo trực tuyến về một số phòng cho thuê ở mức giá thấp. Vì khách hàng tiềm năng đã bấm để xem quảng cáo, và do đó có hành vi như thể họ sắp đặt một phòng, họ mới phát hiện ra rằng những phòng này đều đã được thuê hết, tuy nhiên vẫn còn những phòng khác ở mức giá cao hơn.

**20 mẩu giấy: Phần hai**

Trước khi bắt đầu phần mới này, tôi từng yêu cầu bạn hoàn thành phần một của bài tập 20 mảnh. Bài tập này sẽ giúp thể hiện đầy đủ xu hướng trì hoãn. Cũng cần phải nói trước, đây là nhiệm vụ khá tẻ nhạt và bạn cũng không cần phải xé giấy ngay lúc này. Bạn đã hoàn thành rồi chứ? Nếu đã hoàn thành, rất có thể bạn thuộc tuýp người không khó để tự động viên chính mình khi tình hình trở nên căng thẳng. Tuy nhiên, nếu bạn nghĩ để xé sau cũng được, tức là bạn có thể bị ảnh hưởng bởi xu hướng trì hoãn. Khả năng trì hoãn thường cản trở con người trong rất nhiều lĩnh vực của cuộc sống, đồng thời khiến ta cảm thấy mệt mỏi, thiếu kiểm soát (hoặc, như là William James đã nói, "Không điều gì có thể khiến bạn mệt mỏi hơn là sự tồn tại của một nhiệm vụ chưa hoàn thành.")

Nếu đúng là bạn rơi vào nhóm thứ hai, đừng sợ hãi, bởi nguyên lý *Như thể* sẽ có tác dụng. Đơn giản là hãy quay trở lại trang viết về bài luyện tập và xé (cũng không cần phải xé thành 20 mảnh ngay bây giờ), trước khi đọc đoạn sau.

Bạn nghĩ sao về việc hoàn thành nốt phần còn lại của bài tập đó ngay bây giờ? Theo nghiên cứu, ngay tại thời điểm này bạn sẽ có một cảm giác lạ kỳ, cảm thấy bị thôi thúc phải cầm tờ giấy và xé nó thành 20 mảnh. Bằng cách có hoạt động "chỉ vài phút" cho một việc (hay nói cách khác, cư xử như thể động lực trong bạn đang rất lớn), bạn thay đổi cách nhìn về chính mình và có vẻ sẵn sàng hoàn thành bất cứ việc gì phải làm. Mỗi khi đứng trước một ngọn núi phải leo, hãy thuyết phục mình dành ra vài phút để bước những bước đầu tiên nhưng vô cùng quan trọng.

Cũng chính nguyên lý này còn có khả năng khiến con người thay đổi triệt để hành vi của họ, nhưng theo chiều hướng tiêu cực. Chẳng hạn vào đầu những năm 1970, hội đồng tư vấn quân sự Hy Lạp muốn đào tạo những người lính bình thường thành những kẻ tra tấn tàn bạo. Thông qua phương pháp "lấn dần", dần dần những người lính bị thuyết phục và bắt đầu hành hạ tù nhân, ở giai đoạn đầu của quá trình này, những người lính được yêu cầu đứng ở bên ngoài phòng giam trong khi ở phía bên trong các tù nhân bị tra tấn. Tiếp theo, họ được mời vào phòng giam và tận mắt chứng kiến cảnh hành hạ đó. Sau đó họ được đề nghị hỗ trợ những việc nhỏ bên trong phòng giam như

https://thuviensach.vn

giữ chặt các tù nhân trong khi họ bị đánh.

Bước cuối cùng, chính những người lính này sẽ thực hiện việc hành hạ tù nhân và trở thành thế hệ tra tấn tiếp theo, trong khi những người lính mới đang đứng ở bên ngoài phòng giam. Chậm rãi nhưng chắc chắn, phương pháp "lấn dần" đã khuyến khích những người lính thực hiện những hành động mà ban đầu họ coi là hoàn toàn không thể chấp nhận được.

Nếu nhìn từ phía tích cực hơn, một số nghiên cứu gần đây về phương pháp lấn dần đã bắt đầu tìm hiểu liệu những cam kết dù là nhỏ nhất có thể làm cho thế giới này trở nên tốt hơn hay không.

**Sức mạnh của cam kết**

Người Mỹ thải ra hơn 150 triệu tấn rác thải mỗi năm, một số lượng đủ để trong một ngày lấp đầy hai nhà vòm New Orleans. Nhà tâm lý học Shawn Burn đến từ Đại học bách khoa tiểu bang California đã quyết định tìm hiểu xem phương pháp lấn dần có thể thúc đẩy quá trình tái chế rác thải hay không.

Thí nghiệm của Burn được thực hiện tại năm khu vực khác nhau của Claremont, một thị trấn trí thức giàu có nằm ở phía đồng hạt Los Angeles. Trước khi bắt đầu thí nghiệm, Burn và các đồng nghiệp bí mật theo dõi việc tái chế rác thải của người dân tại thị trấn. Họ xác định được hơn 200 gia đình không tái chế rác, và tiến hành thử nghiệm để xem mình có thể thay đổi hành động của mọi người hay không.

Burn bắt đầu bằng việc nhờ sự giúp đỡ của hội nam hướng đạo sinh tại địa phương và dành hẳn ba tuần cho việc tập dượt. Đầu tiên, Burn yêu cầu các hướng đạo sinh tập đọc to một thông điệp được chuẩn bị kỹ lưỡng, có nội dung nhấn mạnh sự cần thiết của việc tái chế rác thải. Bước tiếp theo, các điều tra viên đóng vai người dân Claremont, trong khi các hướng đạo sinh sẽ gõ một cánh cửa tưởng tượng để tuyên truyền thông điệp này. khi các điều tra viên cảm thấy nhóm hướng đạo sinh đã sẵn sàng, họ sẽ được chính thức bắt đầu công việc.

Các hướng đạo sinh được chia thành từng nhóm ba người. Các điều tra viên sẽ lần lượt đưa từng nhóm đến Claremont, yêu cầu họ gõ cửa nhà một người tham gia bất kỳ. Khi cánh cửa mở ra, nhóm hướng đạo sinh sẽ bắt đầu bài diễn thuyết đã được chuẩn bị rất kỹ lưỡng trước đó về tầm quan trọng của việc tái chế. Sau đó, người tham gia nhận được một phiếu cam kết cùng một tờ giấy ghi chú. Nội dung được ghi trên phiếu cam kết: "Tôi,…, cam kết ủng hộ chương trình tái chế của Claremont. Tôi sẽ giúp mọi người giành chiến thắng trong cuộc chiến với rác thải!" Trên tờ giấy ghi chú cũng là một thông điệp rất thẳng thắn "Tôi tái chế để chiến thắng trong cuộc chiến với rác thải".

Trong sáu tuần tiếp theo, nhóm nghiên cứu quay trở lại Claremont và bí mật theo dõi hành vi tái chế của cư dân tại đây. Kết quả thu được thật đáng để lưu tâm. Với những người trước đó không được gặp gỡ nhóm hướng đạo sinh, hành động tái chế của họ chỉ tăng khoảng 3%. Ngược lại, việc yêu cầu mọi người ký vào phiếu cam kết và dán một tờ giấy ghi chú trong nhà mang đến sự gia tăng lên tới 20%. Dành một chút thời gian hành động như thể có dự định tái chế rác thải cũng đủ tạo tác động mạnh mẽ đến động lực của con người để có một môi trường sống xanh.

**Thay đổi vì cuộc sống**

https://thuviensach.vn

Năm 2011, tôi tham gia vào một nhóm của chính phủ Anh có nhiệm vụ xúc tiến một chiến dịch sử dụng kỹ thuật lấn dần để khuyến khích mọi người hướng tới cuộc sống lành mạnh.

Đây là một phần thuộc chiến dịch quốc gia có tên “Thay đổi vì cuộc sống”. Chiến dịch nhằm kêu gọi người dân có những thay đổi nhỏ trong chế độ ăn uống và luyện tập, với hi vọng những thay đổi nhỏ này chính là khởi đầu cho những thay đổi lớn lao hơn về sau.

Trong một phần chiến dịch, chúng tôi đề nghị mọi người thay đổi cách cư xử mỗi khi gặp phải một trong mười tình huống dưới đây. cố gắng áp dụng vào trong cuộc sống để xem đây có phải là chất xúc tác cho những thay đổi quan trọng hơn hay không.

**Tình huống Thay vào đó hãy...**

Bạn thấy mình sắp sữa tiến đến gần giỏ kẹo, thỏi sô cô la hay gói khoai tây chiên...

... đừng lại và lấy một ít hoa quả tươi (như nho, chuối, hoặc nho khô), một ít bánh gạo hoặc các loại hạt khô không ướp gia vị.

Khi bạn đang nghĩ đến việc làm một món chiên... ... làm một món nướng. Hãy thử nướng thịt xông khói hay xúc xích, làm trúng bác hoặc trứng luộc.

Khi bạn sắp sửa gọi một cốc rượu vang trắng thật to... ... hãy thay bằng một cốc spritzer kết hợp giữa rượu trắng và sô đa.

Khi đi ra ngoài và bạn gần như sắp sửa bước vào thang máy... ... nhìn quanh xem có cầu thang bộ nào không, nếu có, hãy sử dụng nó thay cho thang máy.

Bạn đang sử dụng phương tiện giao thông công cộng... ... thử xem bạn có thể xuống sớm một bến và đi bộ quãng đường còn lại không.

Khi bạn đang nấu ăn và định sẽ dọn ra những đĩa đầy đồ ăn... ... chuyển sang sử dụng những chiếc đĩa nhỏ hơn, như thế sẽ khuyến khích bạn dọn ra nhiều phần ăn vừa phải hơn.

Khi bạn sắp sửa cho thêm đường vào cốc trà hay cà phê... ... hãy chỉ bỏ một nửa lượng đường so với dự định ban đầu.

Khi bạn đang đi mua sắm và định mua một ít bánh mỳ trắng hoặc một ít gạo... ... hãy tăng tỉ lệ chất xơ trong bữa ăn của bạn bằng cách chọn bánh mỳ nguyên cám và gạo lứt.

Khi bạn sắp sửa gọi nước ngọt có ga... ... hãy thay đổi ý định và gọi nước không có ga, sữa hoặc nước hoa quả nguyên chất.

Thay vì đặt một bữa ăn chính đầy ú đồ ăn... ... hãy gọi một suất ăn ít đồ hơn, nhưng có kèm món phụ là salad hoặc rau xanh.

**Thẻ cam kết**

Bạn có muốn tình nguyện tham gia vào các hoạt động từ thiện, ăn những bữa ăn có lợi cho sức khoẻ hơn, sống thân thiện với môi trường hơn, hoặc là tập thể dục nhiều hơn không? Vậy thì các tấm thẻ cam kết sau đây có thể giúp bạn. Hãy tạo những tấm thẻ như ở phần dưới đây rồi cắt rời chúng. Sau đó, đơn giản là hãy điền thông tin và đặt

https://thuviensach.vn

chúng ở những nơi dễ nhìn thấy. Bạn có thể dán lên cánh cửa tủ lạnh, đặt trên bàn làm việc hay là để cạnh gương trong phòng tắm.

Điền thông tin lên các thẻ cam kết chính là lúc bạn đang cư xử theo suy nghĩ của một người có động lực, do đó khả năng đạt được mục tiêu sẽ cao hơn. Một khi bạn đã hoàn thành được mục tiêu đầu tiên, hãy sử dụng những tấm thẻ còn lại để thay đổi những khía cạnh khác của cuộc sống.

| | |
|---|---|
| Tôi cam kết sẽ | Tôi cam kết sẽ |
| Tôi cam kết sẽ | Tôi cam kết sẽ |

**Đánh giá khả năng tự kiểm soát bản thân**

Có một thông điệp bí mật xuất hiện dưới đây. Nhưng bạn đừng vội đọc. Thay vào đó, hãy cẩn thận xé trang sách này ra và vo tròn lại, nhớ đảm bảo rằng bạn không đọc thông điệp bí mật kia.

Chúng ta sẽ dùng quả bóng giấy này để xem liệu bạn có tự đánh giá đúng khả năng tự kiểm soát của mình không.

Bạn nghĩ là mình sẽ “cầm cự” được trong bao lâu? Một vài phút? Một vài giờ? Có thể là một hoặc hai ngày? Hay là cả tuần? Hãy viết dự đoán của mình vào phần để trống dưới đây.

Sau đó, hãy đặt quả bóng bằng giấy ở vị trí dễ nhìn thấy trong nhà hoặc tại nơi làm việc. Mỗi lần nhìn thấy nó, rất có thể bạn sẽ có những thắc mắc về thông điệp bí ẩn kia. Chẳng hạn, bạn sẽ tự hỏi liệu nó có phải là một câu đùa hài hước không? Hay đó là một lời trích dẫn có khả năng thay đổi cuộc đời bạn? Hoặc cũng có thể là một lời khuyên thực tế để tăng khả năng tự kiểm soát. Trừ khi bạn mở quả bóng ra, bạn sẽ không bao giờ biết được chắc chắn.

Cuối cùng, bạn đã gỡ quả bóng giấy vào lúc nào? Dự đoán của bạn chính xác chứ, hay khả năng tự kiểm soát của bạn không được như suy nghĩ ban đầu?

Khi mới bắt đầu bài luyện tập, hầu hết mọi người đều tin chắc mình có thể không đụng đến quả bóng giấy trong nhiều tuần. Tuy nhiên, khi thời gian trôi đi, sự tò mò ngày càng lớn dần và họ sẽ cảm thấy háo hức muốn đọc thông điệp bí ẩn kia. Ảo tưởng của mọi người về khả năng tự kiểm soát là minh chứng cho sự cần thiết của rất nhiều phương pháp sẽ được mô tả trong phần này.

**"Vậy thì, bạn đã làm việc đó như thế nào?'**

**3. GIẢM CÂN MÀ KHÔNG CẦN PHẢI CỐ GẮNG**

Béo phì đang ngày càng trở nên phổ biến trên khắp thế giới. Trong những năm 1980, 15% người Mỹ được coi là mắc chứng béo phì. Đến khoảng năm 2003, con số này đã tăng lên 34%, và khoảng 17% thanh niên, trẻ em tại đất nước này thuộc nhóm thừa cân. Số cân nặng quá lớn làm tăng nguy cơ của rất nhiều các vấn đề về sức khoẻ, đặc biệt là bệnh tim, tiểu đường tuýp 2 và một số bệnh ung thư. Cũng vì thế mà chẳng có gì ngạc nhiên khi hàng triệu người đã từng một vài lần trong đời làm mọi cách để giảm cân. Nhưng thật trớ trêu khi cơ hội thành công lại rất mong manh.

Rất nhiều người đã bị hấp dẫn bởi hứa hẹn về tác dụng nhanh chóng và dễ dàng của

https://thuviensach.vn

những thực đơn ăn kiêng ít calo. Loại thực đơn này xoay quanh những bữa ăn nhẹ, ít calo nhưng đầy đủ về mặt dinh dưỡng. Tác dụng ngắn hạn của những bữa ăn như thế khá ấn tượng, có rất nhiều nghiên cứu cho rằng một nửa số người theo thực đơn này sẽ giảm được khoảng 80% trọng lượng thừa. Tuy nhiên, khi tiếp tục theo dõi trong vài năm, một bức tranh rất khác xuất hiện. Sau khoảng ba năm, hầu hết những người tham gia đã quay trở về cân nặng như trước kia, và sau năm năm thì chỉ còn lại ba người duy trì được thân hình mảnh mai. Kết quả đáng thất vọng này không chỉ xảy ra với riêng những bữa ăn ít calo. Sau khi xem xét kết quả của hàng trăm nghiên cứu liên quan đến nhiều dạng ăn kiêng khác nhau, một nhà phê bình nhận xét, “Cái đáng để chúng ta thảo luận là tỉ lệ tăng cân trở lại, chứ không phải sự thật của việc tăng cân trở lại.”

**Kéo tôi - đẩy bạn**

Nếu đang ngồi bên cạnh một chiếc bàn, bạn hãy thử bài tập nhanh gồm hai phần sau: Đầu tiên, gập sách lại, đặt nó xuống bàn và đẩy nó ra xa. Sau đó, kéo cuốn sách lại gần, cầm lên và ôm hôn nó (nếu đang trong một hiệu sách hay một không gian công cộng khác, bạn có thể sẽ muốn mỉm cười với những người xung quanh, ngầm ý rằng "Không sao đâu, tôi không phải là người nguy hiểm”.)

Bạn có cảm giác gì về cuốn sách sau mỗi phần của bài tập vừa rồi? Các nghiên cứu đã chỉ ra rằng hành động đẩy một vật ra xa (cư xử như thể bạn ghét bỏ nó) khiến bạn có cảm giác không thích vật đó, trong khi kéo vật về phía mình (hành động như thể bạn thích nó) lại làm bạn nghĩ về nó tích cực hơn nhiều. Theo tôi được biết, trước đó chưa hề có một nghiên cứu nào về tác dụng của việc ôm và hôn một đồ vật, nhưng tôi cho rằng hành động này sẽ làm cho bạn có cảm giác gắn kết đặc biệt với cuốn sách.

Lần tới, nếu bạn có phải "đương đầu” với một đĩa đồ ăn ngọt hay bánh quy sô cô la, đơn giản hãy đẩy cái đĩa ra xa và cảm nhận cảm giác thèm thuồng mất dần. Tương tự như thế, nếu bạn là nhân viên kinh doanh và muốn khách hàng có suy nghĩ tích cực hơn về một sản phẩm nào đó, hãy đặt sản phẩm lên bàn trước mặt khách hàng và khuyến khích họ kéo nó về phía mình.

Một dự án khác nhằm khuyến khích mọi người giảm cân bằng các bài luyện tập thể lực cũng gặp phải những vấn đề tương tự.

Năm 2008, Larry Webber đến từ Đại học Tulane đã cùng các đồng nghiệp báo cáo kết quả của một nghiên cứu quy mô về việc khuyến khích luyện tập thể chất cho học sinh trung học. Thí nghiệm kéo dài trong hai năm với sự tham gia của hàng nghìn học sinh từ 36 trường học trên khắp nước Mỹ.

Tại một nửa các ngôi trường này, nhóm nghiên cứu đã làm mọi cách có thể để khuyến khích việc luyện tập và giảm cân. Mỗi tuần bọn trẻ đều được nghe kể về tầm quan trọng của các hoạt động thể chất, được tham gia một vài hoạt động luyện tập nhất định. Các nhà nghiên cứu thậm chí còn thuyết phục nhà trường phối hợp với các câu lạc bộ sức khoẻ và các trung tâm giải trí tại địa phương, tổ chức các lớp học khiêu vũ đặc biệt, các khoá học thể dục cùng những trận đấu bóng rổ. Ngược lại, học sinh thuộc nhóm các trường còn lại được coi là nhóm kiểm soát và không có những có hội được cổ vũ, động viên như vậy.

https://thuviensach.vn

Để đánh giá kết quả của chương trình, nhóm nghiên cứu đã gắn máy gia tốc lên người bọn trẻ để đo sự vận động của chúng, đồng thời theo dõi chỉ số BMI [5] của từng trẻ. Một chương trình động viên quy mô như thế có thể có những ảnh hưởng gì? Gần như hoàn toàn vô nghĩa. Những đứa trẻ được khuyến khích luyện tập, được tạo cơ hội để chơi thể thao nhiều hơn được khuyến khích luyện tập, di chuyển cũng chỉ nhanh hơn những đứa trẻ trong nhóm còn lại một chút xíu. Và có lẽ điều quan trọng hơn là không có sự khác nhau nào giữa chỉ số BMI trung bình của hai nhóm.

Tại sao như vậy? Nghiên cứu này được xây dựng xuất phát từ quan niệm thay đổi trong suy nghĩ sẽ giúp thay đổi ở hành vi. Theo phương pháp này thì tất cả những gì bạn phải làm là nói với mọi người về tầm quan trọng của việc luyện tập đều đặn cùng một thực đơn tốt cho sức khoẻ, rồi mọi người sẽ ngay lập tức làm theo. Tuy nhiên, phương pháp này đã được chứng minh là có thiếu sót. Thay vào đó, những kiến thức về nguyên lý *Như thể* lại mang đến một cách thức hiệu quả giúp giảm cân lâu dài.

**Ăn bằng mắt**

Ở phần 2 chúng ta đã biết về nghiên cứu có tính tiên phong của nhà tâm lý học Stanley Schachter giúp hé lộ mối quan hệ đáng ngạc nhiên giữa nguyên lý *Như thể* và sự hấp dẫn. Vào những năm 1960, Schachter tiếp tục đưa ra một giả thuyết táo bạo để giải thích cho lý do tại sao một số người bị béo phì.

Theo Schächter, người ta bắt đầu ăn khi có một trong hai loại dấu diệu rất khác nhau.

Loại dấu hiệu đầu tiên đến từ bên trong cơ thể của chúng ta. Ví dụ, sau một bữa no nê, dạ dày sẽ nhắn với bạn rằng “Được rồi, tôi không thể chứa thêm được nữa đâu, dù chỉ là một miếng bánh mỏng dính”, lúc đó bạn biết mình không nên ăn thêm gì nữa. Hay, cũng có thể bạn thấy bụng mình đang sôi lên ùng ục, lượng đường trong máu đột ngột giảm, đó là lúc bạn biết mình nên tìm đến một quán ăn.

Theo lý thuyết, chúng ta ăn vì thấy đói cũng giống như cảm thấy hạnh phúc vì ta đang cười, ở cả hai trường hợp này, cảm giác đều được xác định dựa trên những gì cơ thể chúng ta đang nói.

Mặt khác, quyết định ăn uống của bạn còn có thể bị ảnh hưởng bởi những tín hiệu từ môi trường xung quanh. Chẳng hạn, bạn nhìn thấy một chiếc bánh kem hấp dẫn trong một cửa hàng bánh Pháp và quyết định là tên của mình phải được viết khắp nơi trên chiếc bánh đó. Hoặc bạn liếc nhìn đồng hồ, thấy đã đến lúc để nhâm nhi một tách trà, nên quyết định đi vào bếp. Trong những ví dụ này, bạn bỏ qua những dấu hiệu từ cơ thể để xác định cảm giác của mình dựa trên những gì đang xảy ra xung quanh.

Mặc dù ai cũng đều bị ảnh hưởng bởi cả hai loại tín hiệu này, nhưng Schächter suy đoán có những người sẽ lắng nghe cơ thể mình nhiều hơn (ông gọi là “hướng nội”), trong khi số khác lại nghiêng về ảnh hưởng từ môi trường xung quanh (“hướng ngoại”). Schächter cũng đưa ra giả thuyết nếu thực phẩm là một thứ khan hiếm, cả hai nhóm đều không bị thừa cân, bởi những người “hướng nội” sẽ chỉ ăn khi họ đói và những người “hướng ngoại” sẽ ăn ngấu nghiến vào những dịp hiếm hoi họ có đồ ăn.

Cho đến nay thì mọi việc đều ổn. Tuy nhiên, ở các nước phát triển, các kệ đồ trong siêu thị được chất đầy hàng hoá, những chuỗi nhà hàng đồ ăn nhanh như đang khuyến

https://thuviensach.vn

khích mọi người trở nên ngoại cỡ, và rạp chiếu phim thì bán những túi bắp rang bơ khổng lồ. Nếu theo lý thuyết của Schachter, tình trạng thừa mứa đồ ăn này sẽ không phải là vấn đề với những người "hướng nội". Họ vẫn tiếp tục lắng nghe cơ thể mình và sẽ ngấu nghiến đồ ăn khi đói. Ngược lại, nhóm "hướng ngoại" lại đang có vấn đề. Với những người này, mỗi một đống đồ ăn họ thấy mỗi ngày đều như đang kêu gào "ăn tôi đi". Nếu họ không luyện khả năng tự kiềm chế phi thường, họ sẽ sớm nhận ra mình đang ăn tất cả những thứ lọt vào tầm mắt. Đây là lí do để Schächter đưa ra dự đoán rằng ở các nước phát triển, những người hướng nội sẽ có xu hướng mảnh mai trong khi người hướng ngoại có xu hướng bị thừa cân.

Lý thuyết của Schächter rất hay và tinh tế, nhưng nó có chính xác không? Để trả lời cho câu hỏi này, Richard Nisbett, đến từ Đại học Yale, đã tiến hành một thí nghiệm rất hay. Nisbett lựa chọn một nhóm gồm cả những người mảnh mai lẫn những người bị thừa cân và mời từng người một đến phòng thí nghiệm của mình. Tất cả đều được yêu cầu đến vào đầu buổi chiều sau khi đã nhịn đói từ chín giờ sáng. Ban đầu, mọi người sẽ được đề nghị tham gia vào một thí nghiệm chán ngắt ("Bạn có thể đếm lùi từ 1.000, mỗi số cách nhau 3 đơn vị không?") trước khi được thưởng vài chiếc bánh Sandwich. Thực ra, hành động đếm lùi kia hoàn toàn vô nghĩa, và thí nghiệm thực sự của Nisbett là bí mật theo dõi hành vi của những người tham gia sau khi đã nhận được bánh (do đó cũng chứng minh một cách khoa học rằng trên đời không có thứ gì tương tự như một bữa trưa miễn phí). Nisbett đưa cho mỗi người một chiếc dĩa trên đó có một hoặc ba chiếc bánh Sandwich thịt bò thơm ngon, và nói rằng họ có thể lấy thêm bánh từ trong chiếc tủ lạnh gần đó nếu muốn.

Nếu theo lý thuyết của Schächter, những người tham gia có thân hình thon gọn là những người hướng nội, do đó số lượng thức ăn họ ăn sẽ không liên quan đến số bánh có trên chiếc đĩa. Nếu đói họ sẽ ăn bánh, và dừng ngay khi dạ dày đã đầy. Ngược lại, những người thuộc nhóm thừa cân sẽ có xu hướng hướng ngoại, tức là bị ảnh hưởng bởi những gì họ nhìn thấy, và do đó sẽ ăn nhiều hơn nếu trên chiếc đĩa họ nhận được là ba chiếc Sandwich. Có điều, rõ ràng là còn có khả năng người béo sẽ thấy đói nhiều hơn người gầy. Theo đó, các nhà nghiên cứu đã có một dự đoán gây tò mò - theo đúng châm ngôn "xa mặt cách lòng" - đó là sẽ không có sự khác nhau về mức độ hào hứng của cả hai nhóm khi "oanh tạc" chiếc tủ lạnh.

Điều gì đã xảy ra? khi cả hai nhóm đều nhận được một chiếc Sandwich, khẩu phần mà họ ăn là như nhau. Tuy nhiên, khi chiếc đĩa họ nhận được có ba chiếc bánh, những người thuộc nhóm thừa cân sẽ ăn ngấu nghiến với khẩu phần lớn hơn những đối tác mảnh mai của họ rất nhiều. Không chỉ có thể, dù là mảnh mai hay thừa cân, những người tham gia đều hầu như không tiến về phía chiếc tủ lạnh.

Một nghiên cứu được thiết kế khéo léo khác của Ronald Goldman và các đồng nghiệp tại Đại học Columbia đã sử dụng ngày lễ Yom Kippur. Yom Kippur là một trong những ngày lễ linh thiêng nhất của người Do Thái. Trong ngày này những người có niềm tin Do Thái sẽ không ăn hay uống bất cứ thứ gì trong suốt 24 giờ. Goldman hiểu rằng giữa những người Do Thái hiện đại cũng có sự khác nhau ở mức độ tuân thủ truyền thống này. Có những người sẽ dành trọn ngày Yom Kippur trong giáo đường, trong khi một số khác chỉ đến đây trong một giờ hoặc lâu hơn. Goldman suy đoán những người dành

https://thuviensach.vn

nhiều thời gian trong giáo đường sẽ không bị gợi nhắc liên tục về đồ ăn (trong bài viết mô tả thí nghiệm của mình, Goldman có nói rằng sự gợi nhắc về thức ăn trong suốt những nghỉ lễ tôn giáo diễn ra trong ngày Yom Kippur chỉ là thoáng qua khi người ta nói đến từ "con dê tế”).

Từ lý thuyết của Schachter, Goldman dự đoán những người gầy sẽ lắng nghe cơ thể để xem mình có đang đói hay không, do đó, dù họ có ở trong giáo đường bao lâu thì cảm giác thèm thức ăn cũng không thay đổi. Ngược lại, người thừa cân dựa vào môi trường xung quanh để quyết định mình có nên ăn hay không, vì thế sẽ cảm thấy thoải mái hơn rất nhiều khi đến giáo đường. Để xem suy đoán này có chính xác không, Goldman đã gửi một phiếu điều tra tới các sinh viên Do Thái của mình, hỏi về chiều cao, cân nặng, thời gian ở trong giáo đường trong ngày lễ Yom Kippur, và việc nhịn đói đối với họ khó khăn đến mức nào. Câu trả lời của những sinh viên mảnh mai cho thấy không có mối quan hệ nào giữa thời gian ở trong giáo đường vào ngày lễ Yom Kippur với mức độ khó khăn của việc nhịn đói. Ngược lại, càng ở trong giáo đường trong ngày lễ này ít bao nhiêu, những sinh viên thừa cân của Goldman càng thấy việc nhịn đói là khó khăn bấy nhiêu - đúng như Schachter đã dự đoán.

Lý thuyết của Schachter có ý nghĩa rất lớn đối với những nhà hàng muốn bán nhiều đồ ăn hơn và với những người muốn ăn kiêng.

Nhìn từ góc độ của một chủ nhà hàng, khiến cho thực khách trở nên thiếu kiểm soát đến mức phớt lờ những tín hiệu từ dạ dày là việc làm có lợi cho kinh doanh. Chẳng hạn, ánh sáng dịu và nhạc nhẹ làm sao nhãng sự chú ý của mọi người, đồng thời cũng khiến họ ăn nhiều hơn. Tương tự như vậy, dụ dỗ những người hướng ngoại bằng tranh ảnh về đồ ăn, hoặc có thể là đồ ăn thực sự, cũng là một việc làm có lợi cho kinh doanh. Nghiên cứu đã chỉ ra rằng đưa hình ảnh hấp dẫn của những món ăn ngon mắt vào thực đơn, hay những chiếc xe đầy đồ tráng miệng vào cuối bữa ăn sẽ quyến rũ được dù là những người hướng ngoại có khả năng tự kiểm soát cao nhất. Ví dụ, trong một nghiên cứu, các nhân viên làm việc trong một nhà hàng Pháp được yêu cầu đánh giá các thực khách là “bụ bẫm” hay “bình thường”. Cuối bữa ăn, nữ nhân viên sẽ cầm trên tay một chiếc bánh, tiến về phía các thực khách và hỏi có ai cần thêm tráng miệng không. Dù là người có cân nặng bình thường hay người bụ bẫm đều có vẻ sẽ yêu cầu thêm món tráng miệng, tuy nhiên những người thừa cân thể hiện một khuynh hướng rõ rệt hơn, muốn tiến về phía chiếc bánh hiện giờ đang ở ngay trong tầm mắt.

Nếu bạn thực sự muốn giảm cân, lý thuyết của Schächter có thể có tác dụng. Cố gắng để trở nên hướng nội hơn bằng cách tập trung lắng nghe những gì cơ thể bạn nói. Trước khi định gọi thêm chiếc bánh, ví dụ, hãy tự hỏi “Mình có thực sự đói không nhì?” Tương tự như thế, hạn chế những cảnh tượng có thể khiến bạn lầm đường lạc lối bằng cách không để những đồ ăn không tốt cho sức khoẻ lọt vào tầm mắt, tránh xa những kệ hàng đầy ắp bánh và đồ ăn trong siêu thị. Cũng nên tránh những tình huống liên quan đến ăn uống hay những hoàn cảnh có thể khiến bạn sao nhãng. Đừng xem tivi, nghe nhạc, hay thậm chí là đọc sách trong lúc ăn. Thay vào đó, hãy tập trung để ý đến đồ ăn và từ từ nhai từng miếng một. Nếu không được, hãy làm cho bữa ăn của bạn thiếu tự nhiên hết sức có thể, bằng cách ngồi ăn trước gương, sử dụng đũa thay cho dao và dĩa (hoặc ngược lại), hoặc ăn bằng bên tay không thuận.

https://thuviensach.vn

Lý thuyết đơn giản của Schächter giúp liên hệ nguyên lý *Như thể* với việc ăn uống. Người mảnh mai quyết định ăn hay không ăn dựa vào những dấu hiệu từ cơ thể họ. Cũng giống như người ta cảm thấy hạnh phúc khi trên môi nở một nụ cười, vì thế họ ăn khi dạ dày nói rằng chúng đang đói. Ngược lại, những người thừa cân thường có xu hướng không bị ảnh hưởng bởi những tín hiệu từ bên trong. Hướng dẫn cư xử theo nguyên lý *Như thế* có thể giúp cho những người này giảm được số cân thừa. Ăn kiêng không có nghĩa là cố gắng trong vô vọng để vượt qua con thèm ăn. Thay vào đó, ăn kiêng là lắng nghe những gì cơ thể bạn đang nói.

**Giám sát bản thân**

Hãy nhìn vào màn hình máy tính. Trung tâm của nó là ở phía trên, bên dưới hay ngang tầm mắt bạn? Theo những nghiên cứu tìm hiểu về động lực và nguyên lý *Như thể*, vị trí của màn hình máy tính có thể có ảnh hưởng rất lớn tới hiệu suất làm việc của bạn.

Vào những năm 1980, John Riskind từ Đại học Texas A&M, đã quyết định tìm hiểu tác động của tư thế cơ thể đối với sự kiên trì. Những người tham gia được yêu cầu tạo một trong hai tư thế. Một nửa tạo tư thế cúi, tức là gập lưng và uốn cong người trong khi đầu chúc xuống phía dưới. Trong khi những người còn lại ngửa ra, vai kéo ra phía sau và ngẩng cao đầu. Sau ba phút, người tham gia được đưa đến một căn phòng khác để giải những bài toán hình học yêu cầu vẽ lại sơ đồ mà không được nhấc bút ra khỏi trang giấy. Thực tế, có rất nhiều hình không thể vẽ được chỉ bằng một nét bút, và điều Riskind quan tâm là những người tham gia sẽ cố gắng được trong bao lâu trước khi chấp nhận thất bại. Trong bài viết có tiêu đề “Họ cúi khom người để chiến thắng”, Riskind đã giải thích làm thế nào những người trước đó được yêu cầu ngồi ở tư thế ngửa ra lại có thể kiên trì trong một khoảng thời gian gần như là gấp đôi những người phải gập người xuống phía dưới.

Gần đây hơn, một số nhà tâm lý học đã phát triển nghiên cứu này bằng cách yêu cầu những người tham gia ngồi trước máy tính để giải quyết một vấn đề phức tạp. Có lúc màn hình máy tính được đặt ở vị trí thấp, khiến cho mọi người phải hơi cúi xuống. Lúc khác nó lại được đặt ở trên tầm mắt một chút, nên những người tham gia sẽ phải rướn người lên. Lại một lần nữa, những người ngồi ở tư thế đầu hướng lên trên kiên trì trong một khoảng thời gian dài hơn.

Để đảm bảo có nhiều động lực nhất, hãy để màn hình máy tính sao cho trọng tâm của nó ở cao hơn một chút so với tầm mắt.

**Thói quen chi phối**

Lý thuyết của Schächter khá hấp dẫn, nhưng đây không phải là công trình duy nhất tìm ra mối liên hệ giữa nguyên lý *Như thể và* việc ăn uống.

Tôi đã làm việc ở Đại học Hertfordshire trong nhiều năm. Trong suốt thời gian ở đây, tôi đã may mắn được chung lưng đấu cật với nhiều đồng nghiệp sáng tạo và tràn đầy năng lượng. Giáo sư Ben Fletcher là một trong số đó.

Trái ngược với việc luôn mặc những bộ quần áo màu đen, Ben là một người vui vẻ và có chung với tôi niềm đam mê dành cho tâm lý kỳ quặc, loại tâm lý thường gặp trong cuộc sống hàng ngày. Chuyên ngành của Ben là tâm lý trong kinh doanh và phần lớn những công trình ban đầu của ông là về áp lực tại nơi làm việc. Nghiên cứu này giúp

https://thuviensach.vn

ông phát hiện ra mặt trái của việc bị thói quen chi phối.

Một vài người suy nghĩ và hành động một cách rất cứng nhắc. Chẳng hạn, họ có thể luôn luôn cố gắng để giải quyết vấn đề theo cùng một mô típ, tổ chức những buổi họp theo những công thức lặp đi lặp lại và họ cảm thấy thoải mái nếu như mọi việc diễn ra theo đúng thói quen hàng ngày. Ngược lại, những người khác lại yêu thích những điều bất ngờ, thích lối tư duy vượt khung, và rất sẵn sàng đón nhận những ý tưởng mới. Theo suy đoán của Ben, những người phải đấu tranh để trở nên linh hoạt có thể sẽ thích làm việc ở một môi trường có sự ổn định cao, nhưng lại đấu tranh khi cần phải thay đổi hoặc thích nghi.

Để tìm hiểu xem linh cảm của mình có chính xác hay không, Ben đã xây dựng một phiếu điều tra với mục đích đánh giá mức độ linh hoạt của mọi người. ("Có phải đôi lúc đồng nghiệp thấy bạn hành động một cách khác thường?", "Bạn có thấy khó chịu nếu mọi người thay đổi kế hoạch vào phút cuối?", "Bạn thích những câu hỏi mọi người đặt ra cho mình chỉ có ít sự lựa chọn đáp án - Đúng hay sai?"). Sau đó, ông đã đến nhiều công ty ở các lĩnh vực khác nhau để nhờ những người ở đó điền vào phiếu điều tra, rồi đánh giá khả năng thích nghi cùng mức độ lo lắng của họ khi có sự thay đổi.

Tiếp đó, Ben tự hỏi liệu khái niệm này có đúng trong cuộc sống của mọi người ở ngoài nơi làm việc hay không, ông dự đoán có rất nhiều vấn đề mà mọi người gặp phải bắt nguồn từ sự thiếu linh hoạt cùng sự phụ thuộc vào một số thói quen nhất định. Những người thừa cân có thói quen ăn quá nhiều, trong khi lại quá lười luyện tập. Người nghiện thuốc theo thói quen cứ thò tay vào túi, lôi bật lửa ra và châm thuốc. Rất nhiều người khi muốn tìm kiếm một mối quan hệ mới lại có thói quen đi đến cùng một loại địa điểm và trò chuyện với cùng một loại người. Ben phân vân liệu điều gì sẽ xảy ra nếu những người này được khuyến khích để hành động như thể họ không phải những người bị thói quen chi phối.

**Sự kỳ diệu của cơ bắp**

Những người tích cực thường ở trong tình trạng các cơ căng lên như thể họ đã sẵn sàng để hành động ngay lập tức. Nhưng liệu điều ngược lại có đúng? Bạn có thể tăng cường sức mạnh ý chí của mình bằng cách làm cho các cơ căng lên?

Ris Hung cùng các đồng nghiệp của mình tại Đại học Quốc gia Singapore quyết định đi tìm câu trả lời. Để làm được điều đó, Hung chia những người tham gia thành các nhóm khác nhau, yêu cầu họ nhúng tay vào một xô đá lạnh càng lâu càng tốt, hoặc uống một loại giấm tốt cho sức khoẻ nhưng có mùi vị khủng khiếp, hoặc ghé vào một quán ăn tự phục vụ và mua các đồ ăn tốt cho sức khoẻ thay vì đồ ăn vặt có vị ngọt. Một nửa trong số họ sẽ được yêu cầu làm căng một số cơ nhất định bằng cách tạo nắm đấm, ngồi xuống và nâng gót chân khỏi sàn, đan một chiếc bút vào các ngón tay, hoặc là làm co bắp tay. Các bài luyện tập này được thiết kế để những người tham gia cư xử như thể họ đang rất cố gắng để tự kiểm soát. Kết quả cho thấy những người được yêu cầu thực hiện những bài tập này để tay trong xô đá lâu hơn, uống nhiều giấm hơn, hoặc mua nhiều thức ăn tốt cho sức khoẻ hơn những người còn lại.

Lần tới, nếu cảm thấy sức mạnh ý chí của mình đang biến mất, hãy thử làm căng một cơ bất kỳ nào đó trên cơ thể bạn. Ví dụ như là tạo nắm đấm, ép chặt ngón trỏ và ngón

https://thuviensach.vn

cái, hoặc là nắm chặt một chiếc bút bi trong tay.

Nếu tất cả những việc này đều không có tác dụng, hãy thử khoanh tay trước ngực. Trong một nghiên cứu khác được thực hiện bởi Ron Friedman và Andrew Elliot từ Đại học Rochester, các tình nguyện viên được yêu cầu tham gia vào trò đảo ngữ với những câu hỏi hóc búa trong khi đang khoanh tay trước ngực hoặc là thả lỏng , đặt tay trên đùi. Hành động gập tay lại khiến mọi người cư xử như thể họ đang rất quyết tâm. Kết quả là những tình nguyện viên khoanh tay trước ngực tiếp tục kiên tí trong một khoảng thời gian gần như là gấp đôi những người để tay trên đùi.

Để tìm hiểu xem điều gì sẽ xảy ra khi mọi người được khuyến khích thay đổi thói quen của mình, Ben đã hợp tác với một đồng nghiệp khác cùng trường, Karen Pine, phát triển một phương pháp được biết đến với tên gọi "Hãy làm điều gì đó khác biệt" (hay DSD). Phương pháp này bao gồm một loạt các bài luyện tập có mục đích khuyến khích mọi người hành động như thể họ có cách tiếp cận cuộc sống linh hoạt. Chẳng hạn, những người tham gia được yêu cầu ngừng xem tivi trong một ngày, viết một bài thơ, liên lạc với một người bạn cũ, hoặc đi làm bằng những lộ trình khác nhau (xem chi tiết ở phần "Phá vỡ thói quen"). Trong vài năm sau đó, Ben và Karen đã theo dõi ảnh hưởng của những biện pháp đơn giản này trên rất nhiều lĩnh vực khác nhau trong cuộc sống.

Lấy ví dụ nghiên cứu của Ben và Karen liên quan đến việc giảm cân. Trong rất nhiều nghiên cứu, cả hai đã tuyển chọn những người có ý định giảm cân và phân chia ngẫu nhiên thành các nhóm khác nhau. Một trong số đó được khuyến khích thực hiện các phương pháp DSD trong một tháng. Không có yêu cầu phải có một chế độ ăn kiêng tốt cho sức khoẻ hơn, cũng không có đề nghị luyện tập nhiều hơn. Thay vào đó, các thành viên của nhóm được khuyến khích thay đổi cách suy nghĩ và hành động như đi ngủ sớm hơn thường lệ một giờ, hoặc tắt điện thoại trong một ngày. Ngược lại, một số nhóm khác hoặc là được tự do ăn kiêng theo lựa chọn của mình hoặc không có bất kỳ một hướng dẫn nào.

Sau khi quan sát các nhóm tình nguyện viên này trong nhiều tháng, kết quả cho thấy DSD có thể giúp mọi người giảm cân. Các nghiên cứu tương tự cũng đã chỉ ra rằng cũng chính phương pháp này có thể có tác dụng trong việc cai thuốc lá và tăng cơ hội tìm kiếm công việc.

Rất nhiều những hành vi không mong muốn như hút thuốc hay ăn uống quá nhiều là hệ quả của việc mọi người hành động như thể đang bị thói quen chi phối. Những người này sẽ thấy mình hoàn toàn khác nếu chúng ta khiến họ cư xử một cách linh hoạt hơn. Bỗng nhiên họ sẽ không còn là người cứ lặp lại một cách vô thức những lối mòn cũ kỹ, mà trở thành người có khả năng kiểm soát cuộc sống và tương tác với môi trường xung quanh. Với họ, đây dường như là một điều kỳ diệu. Thực sự, đây cũng là minh chứng nữa cho tác dụng của nguyên lý *Như thể*.

**Phá vỡ thói quen**

Ben Fletcher và Karen Pine đã thiết kế rất nhiều bài tập để khuyến khích mọi người thay đổi thói quen. Những phương pháp dưới đây được dựa trên các nghiên cứu mà cả hai đã thực hiện, cả hai bài tập này sẽ giúp bạn có thêm quyết tâm phá bỏ những thói

https://thuviensach.vn

quen cũ và hành động giống như đang tiếp cận cuộc sống một cách linh hoạt.

**Bài tập số một**: Cố gắng phá vỡ thói quen cũ bằng cách đều đặn thực hiện một trong những việc sau trong vài ngày:

• Mở một chương trình tivi mà bạn chưa từng xem trước đó, nghe một thể loại nhạc mới, hoặc đọc một tạp chí/trang báo khác.

• Đến công ty bằng một con đường khác.

• Thử một món ăn mới.

• Ghé thăm một phòng triển lãm nghệ thuật hoặc một bảo tàng mới.

• Đến một cửa hàng mà trước đó bạn chưa từng bước chân vào.

• Dành thời gian để xem một bộ phim mà bạn nghĩ là mình sẽ không thích.

**Bài tập số hai**: Hoàn thành bảng điều tra sau bằng cách lựa chọn mức độ bạn đồng tình hoặc không đồng tình với mỗi nhận định.

| **Tôi thấy mình…** | **Cực kỳ không đồng tình** | **Không đồng tình ở mức độ vừa phải** | **Không đồng tình cũng không phản đối** | **Khá đồng tình** | **Cực kỳ đồng tình** |
|---|---|---|---|---|---|
| 1) Nhiều tâm trạng | ☐ | ☐ | ☐ | ☐ | ☐ |
| 2) Hay phê phán người khác | ☐ | ☐ | ☐ | ☐ | ☐ |
| 3) Hách dịch | ☐ | ☐ | ☐ | ☐ | ☐ |
| 4) Tự cho mình là trung tâm | ☐ | ☐ | ☐ | ☐ | ☐ |
| 5) Thiếu kiên nhẫn | ☐ | ☐ | ☐ | ☐ | ☐ |
| 6) Chín chắn | ☐ | ☐ | ☐ | ☐ | ☐ |
| 7) Keo | | | | | |

https://thuviensach.vn

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| kiệt | ☐ | ☐ | ☐ | ☐ | ☐ |
| 8) Bừa bãi | ☐ | ☐ | ☐ | ☐ | ☐ |
| 9) Bí ẩn | ☐ | ☐ | ☐ | ☐ | ☐ |
| 10) Không sáng tạo | ☐ | ☐ | ☐ | ☐ | ☐ |

Có những điểm nào trong bảng trên khiến bạn lựa chọn câu trả lời là "Khá đồng tình" hoặc "Cực kỳ đồng tình"? Đều đặn trong vài ngày, chọn một trong những đặc điểm đó và cố gắng hành động theo hướng ngược lại. Lấy ví dụ, nếu bạn trả lời rằng mình cũng khá keo kiệt, hãy cố gắng hào phóng hơn trong một vài ngày. Hoặc nếu bạn thấy mình hay phê phán người khác, hãy dành nhiều thời gian hơn để khen ngợi những người xung quanh.

Nguyên lý *Như thể* đã mang đến một cách nhìn mới và thú vị hơn về mặt khó khăn của động lực. Nó giúp giải thích lý do tại sao những phần thưởng thường thất bại, và quan trọng hơn là đặt cơ sở cho rất nhiều những cách động viên vừa có thể được áp dụng một cách nhanh chóng lại vừa có hiệu quả rất cao. Chỉ cần bạn thực hiện dù là những cam kết nhỏ nhất, cơ hội cho những thay đổi lớn hơn cũng đã rõ ràng hơn rất nhiều. Khoanh tay trước ngực, kéo căng cơ và ngồi thẳng, rồi bạn sẽ kiên trì được lâu hơn nếu tình hình trở nên căng thẳng. Hành động giống như bạn không còn là một người bị chỉ phối bởi thói quen và bất ngờ là bạn sẽ thấy việc bỏ thuốc lá hay giảm cân đã dễ dàng hơn rất nhiều. Những phương pháp đơn giản mà hiệu quả này khuyến khích bạn thay đổi một khía cạnh nhỏ trong hành vi của mình. Và nhờ thế, nguyên lý *Như thể* có thể ngay lập tức hành động để giúp bạn cảm nhận được sự mới mẻ, năng động ngay trong chính con người mình.

# V. THUYẾT PHỤC

Tìm hiểu các vấn đề khi thay đổi suy nghĩ của mọi người, tìm ra cái đang thực sự điều khiển đám đông và làm thế nào hợp tác có thể định hình xã hội.

"*Làm sao tôi nói được điều mình nghĩ cho đến khi Tôi biết điều tôi nói*?"

*Những phương diện của tiểu thuyết*, Tiểu thuyết gia người Anh E. M. Forster

## *1. CÁC VẤN ĐỀ KHI THUYẾT PHỤC*

Có hai xung đột chủ yếu trong cuộc Chiến tranh Triều Tiên. Xung đột đầu tiên chính là những trận chiến ác liệt giữa Mỹ cùng các lực lượng dân chủ khác với quân đội Trung Quốc và Bắc Triều Tiên. Xung đột thứ hai diễn ra ở phía sau hàng rào dây thép gai bao quanh những trại tù nhân chiến tranh của Bắc Triều Tiên và là những trận chiến cho lý trí và trái tim của những quân nhân Mỹ bị bắt trong các cuộc giao tranh.

Chiến tranh chính thức đi đến kết thúc vào tháng 7 năm 1953, sau khi hai bên đồng ý chia Triều Tiên thành hai quốc gia riêng biệt. Đến tháng Một năm sau, người ta đã đóng

https://thuviensach.vn

cửa các trại tù binh và trả lại tự do cho các quân nhân. Chỉ đến khi đó xung đột thứ hai mới trở nên rõ ràng.

Sau khi các trại tù binh đã bị đóng cửa, 21 người lính Mỹ đã lựa chọn ở lại Triều Tiên, đứng về phía kẻ thù đã giết hơn 30.000 đồng bào và công khai tố cáo chính đất nước mình. Gia đình, bạn bè của 21 người lính lựa chọn ở lại Triều Tiên đã rất choáng váng, nhiều ông bố bà mẹ đã nói với tạp chí *Time* rằng:"Tôi sẽ không tin bất cứ điều gì ngoài việc con của chúng tôi muốn trở về nhà." Nhà báo từ khắp nơi trên thế giới đổ xô đến Triều Tiên để đưa tin về câu chuyện và yêu cầu các nhà tâm lý học giải thích cho quyết định dường như không tưởng đó. Một vài nhà nghiên cứu gợi ý có thể Triều Tiên đã tẩy não những người lính Mỹ. Một số khác dự đoán việc sử dụng những dạng thôi miên cao cấp hoặc các loại thuốc thay đổi suy nghĩ. Tất cả đều sai.

Hiểu được chính xác những gì đã xảy ra với những người lính Mỹ giúp hé lộ cách sử dụng nguyên lý *Như thể* để thay đổi thế giới. Hành trình của chúng ta bắt đầu bằng chuyến đi mạo hiểm vào thế giới tâm lý của sự thuyết phục.

"**Đọc về tác hại của việc uống rượu đã khiến tôi từ bỏ đọc sách**"

Chính phủ đã bỏ ra những khoản tiền lớn để cố gắng thuyết phục người dân bỏ thuốc lá, không uống quá nhiều bia rượu và ăn những món ăn tốt cho sức khoẻ. Những chiến dịch mang nhiều ý nghĩa tốt đẹp này thường dựa trên một giả thuyết: Nói với mọi người rằng lối sống của họ là không tốt và rồi họ sẽ ngay lập tức thay đổi. Hãy để cho mọi người biết, ví dụ, hút thuốc gây ung thư và mọi người sẽ thôi không châm thuốc nữa. Cho họ thấy đồ uống có cồn phá huỷ cuộc sống của họ như thế nào và họ sẽ hạn chế uống. Chỉ ra đồ ăn giàu chất béo gây tắc nghẽn bên trong động mạch ra sao và mọi người sẽ bắt đầu ăn nhiều hoa quả tươi. Tuy nhiên, có một vấn đề nhỏ đối với phương pháp thông minh này: hầu hết đều không có tác dụng.

Nhà soạn kịch người Allen, Andrew Maxwell, mới đây đã thực hiện một chương trình truyền hình, trong đó ông tham gia một chuyến đi với năm người có niềm tin vững chắc về một số thuyết âm mưu liên quan đến vụ 11/9. Một trong năm người này, Rodney, chắc chắn rằng toà Tháp Đôi không bị phá huỷ bởi hai chiếc máy bay đã bị không tặc khống chế, mà thay vào đó là bị sụp đổ vì một vụ nổ được điều khiển bởi chính phủ. Một thành viên khác của nhóm, Charlotte, lại tin rằng những kẻ khủng bố không thể lái những chiếc máy bay đâm vào toà Tháp Đôi khi chúng chỉ được đào tạo hạn chế như vậy.

Maxwell đưa Rodney và Charlotte đến gặp rất nhiều chuyên gia, những người có thể đưa ra những bằng chứng thuyết phục chống lại lý thuyết âm mưu của họ. Một chuyên gia về phá dỡ giải thích, việc chuẩn bị đủ số thuốc nổ để phá huỷ những toà nhà cỡ như toà Tháp Đôi khó khăn đến mức nào. Một hướng dẫn viên hàng không chứng minh việc lái những chiếc máy bay hiện đại đối với một phi công là hết sức đơn giản. Những trải nghiệm này có làm lung lay niềm tin của Rodney và Charlotte hay không? Không hề. Cho đến tận cuối chương trình, cả hai vẫn không hề bị lay chuyển bởi những bằng chứng được đưa ra và cho biết họ sẽ tiếp tục tin rằng sự kiện 11/9 là sản phẩm của chính phủ Mỹ.

Tương tự như thế, vào năm 1997, các thành viên của giáo phái cổng thiên đường cho

https://thuviensach.vn

rằng họ sẽ sớm được đưa ra khỏi trái đất bằng một phi thuyền theo đuôi sao chổi Hale-Bopp. Vài tuần trước thời điểm Hale-Bopp được dự đoán đi vào gần Trái đất, một số thành viên đã ghé thăm một cửa hàng bán các thiết bị khoa học, mua một chiếc kính viễn vọng đắt tiền.

Qua những thấu kính công suất lớn, họ có thể nhìn thấy Hale-Bopp rất rõ, nhưng không thấy bóng dáng chiếc phi thuyền đâu. Sẽ là hợp lý nếu nghĩ rằng trải nghiệm đó sẽ khiến cả nhóm phải nghi ngờ niềm tin của mình. Thay vào đó, họ quay lại cửa hàng vào ngày hôm sau, biện minh rằng chiếc kính viễn vọng bị lỗi và đòi lại tiền.

Sẽ thú vị nếu nghĩ rằng có một điều gì đó khá đặc biệt về mối quan hệ thiếu bền vững giữa bằng chứng và niềm tin ở Rodney, Charlotte và những thành viên truy tìm đĩa bay của Giáo phái cổng Thiên đường. Mặc dù có rất ít người tin rằng chính phủ Mỹ đã phá huỷ toà Tháp Đôi, hoặc rằng có phi thuyền phía sau những ngôi sao chổi, thì chúng ta ai cũng có những niềm tin khác với một mức độ chắc chắn tương tự. Và khi phải đối mặt với những bằng chứng đi ngược lại niềm tin đó, ai cũng đều có thể thực hiện một "bài thể dục tinh thần", giống như những người tin vào lý thuyết âm mưu hay các thành viên giáo phái đã làm. Cũng giống họ, chúng ta tìm kiếm sự đồng hành từ những người cùng tư tưởng, tránh những thông tin không ủng hộ quan điểm của ta, và đòi hỏi sự trung thực từ những người có thái độ không đồng tình. Bất chấp mong muốn được là một người suy nghĩ logic, nếu sự thật không giống với những gì chúng ta tin tưởng, chúng ta sẽ dễ dàng phớt lờ nó một cách đáng ngạc nhiên.

Chẳng hạn một cuộc khảo sát về phản ứng của công chúng trước một báo cáo khoa học chỉ ra mối liên hệ chặt chẽ giữa hành động hút thuốc và bệnh ung thư. Một tỉ lệ ấn tượng 90% những người không hút thuốc lá cho biết họ thấy báo cáo thuyết phục, so với chỉ 60% số người hút thuốc có chung quan điểm này. Trong một nghiên cứu khác, đầu tiên người tham gia sẽ phải trả lời họ ủng hộ hay không ủng hộ một vấn đề quan trọng, chẳng hạn việc thay đổi khí hậu. Tiếp theo, mỗi người sẽ nhận được một số luận điểm liên quan, trong đó có một số đặc biệt đáng tin cậy ("Thay đổi khí hậu gần như chắc chắn là do hiệu ứng nhà kính") trong khi những luận điểm khác lại cực kỳ không hợp lý ("Rất nhiều nhà khoa học đã được hối lộ để phát biểu rằng thay đổi khí hậu là có thật"). Người tham gia được yêu cầu đọc và ghi nhớ nhiều luận điểm nhất có thể. Nếu là những người có lý trí, họ sẽ nhớ cả những luận điểm hợp lý lẫn luận điểm không hợp lý. Trên thực tế lại xuất hiện một xu hướng, những người thuộc cả hai phe của cuộc tranh luận đều ghi nhớ những luận điểm hợp lý ủng hộ quan điểm của họ và cả những luận điểm không hợp lý chống lại nó.

Cách nghĩ "Tôi đã quyết định rồi, đừng lấy sự thật ra để làm tôi bối rối nữa" đã dựng nên một rào cản lớn khi chính phủ muốn thay đổi cảm xúc và lý trí của dân chúng. Cứ tiếp tục in câu "Hút thuốc lá có hại cho sức khoẻ" bằng chữ màu đen lên các bao thuốc và người nghiện thuốc sẽ vẫn tìm được cách để thuyết phục chính họ rằng châm thêm một điếu cũng không đến mức tồi tệ như thế. Nói với những người nghiện rượu nặng về tác hại của thứ đồ uống có cồn này và họ vẫn tiếp tục tin rằng họ sẽ ổn thôi. Thực hiện một chiến dịch để phổ biến tầm quan trọng của việc ăn uống khoa học và những người thừa cân vẫn tiếp tục ngấu nghiến một lượng lớn bánh mỳ kẹp thịt cùng khoai tây chiên.

https://thuviensach.vn

**Nói và làm**

Và sự thật còn tồi tệ hơn, khi mà đây mới chỉ là phần nổi của tảng băng chìm.

Các nhà tâm lý học đã mất nhiều thập kỷ để tìm hiểu mối quan hệ giữa những gì mọi người nói họ sẽ làm và hành động thực tế của họ, đáng kể nhất là nghiên cứu của Leonard Bickman cùng đồng nghiệp của ông tại trường Cao đẳng Smith, Massachusetts.

Bickman muốn tìm mối liên hệ giữa niềm tin của mọi người và hành vi của họ với một thứ đơn giản như rác thải, ông đã cùng nhóm của mình tìm đến một khu phố đông đúc và hối hả, cố tình để những mẩu giấy bị vò nhàu ở những vị trí cách thùng rác vài chục cm, ngay trên lối đi của người đi bộ. Sau đó, cả nhóm đi sang phía bên kia đường và bí mật theo dõi tỉ lệ những người sẽ nhặt mấy mẩu giấy lên và bỏ chúng vào thùng rác. Hoá ra, người Massachusetts cũng không gọn gàng lắm, khi chỉ có 2% người đi bộ dừng lại, nhặt mẩu giấy lên và bỏ vào thùng rác.

Ở phần tiếp theo, nhóm nghiên cứu đã dừng hàng trăm khách bộ hành sau khi họ ngó lơ rác thải vương vãi trên đường và hỏi: “Có nên coi việc dọn dẹp rác nếu nhìn thấy chúng là trách nhiệm của mỗi người, hay chỉ nên coi đó là nhiệm vụ của những người mà công việc của họ là dọn rác?” Bao nhiêu phần trăm khách bộ hành đã nói rằng mỗi người đều nên góp chút công sức vào việc giữ sạch đường phố? Chỉ 10%? 40%? Hay 60? Trên thực tế, một con số ấn tượng 94% số người cho rằng dọn dẹp rác thải là nhiệm vụ của mỗi người.

Nghiên cứu của Bickman chỉ ra rằng với rác thải, mọi người có trình độ “ba phải” rất cao, cho nên họ mới nghĩ một đằng nhưng lại cư xử một nẻo.

Rất muốn tìm hiểu xem mâu thuẫn kỳ lạ này có tồn tại trong các khía cạnh khác của cuộc sống hay không, các nhà nghiên cứu đã hướng sự quan tâm của mình vào rất nhiều chủ đề quan trọng khác, bao gồm cả đạo đức. Bạn có coi mình là một người có tư cách đạo đức không? Có nghĩa là một người thường cố gắng để làm những việc đúng đắn, giải quyết những tranh cải theo hướng công bằng, và cư xử theo đúng mô tip đạo đức? Gặp phải những câu hỏi dạng này, gần như tất cả mọi người sẽ đánh dấu vào ô “Có, đó chính là tôi”. Nhưng liệu họ có thực sự có xu hướng *hành động* một cách có đạo đức? Nhà tâm lý học Daniel Batson, từ Đại học Kansas, quyết định đi tìm câu trả lời.

Batson cảm thấy thích thú với việc liệu một người tự cho rằng mình có đạo đức sẽ cư xử một cách có đạo đức, hay anh ta chỉ thích cái ý tưởng tỏ ra có đạo đức mà không để tâm đến những mất mát liên quan (một hiện tượng mà Batson gọi đó là “đạo đức giả”). Trong một nghiên cứu của mình, đầu tiên Batson yêu cầu một nhóm người tham gia đánh giá đạo đức của bản thân thông qua một loạt câu hỏi. Họ có tin vào một thế giới công bằng hay không? Họ có thường làm những việc đúng đắn? Họ ích kỷ hay quan tâm đến hạnh phúc của người khác?

Một vài tuần sau, Batson mời lần lượt từng người đến phòng thí nghiệm, nhờ họ tham gia vào một nghiên cứu. Họ sẽ được cho biết là còn có một người nữa hiện tại đang có mặt ở phòng bên cạnh tham gia cùng. Rồi Batson giải thích một trong số họ sẽ nhận được chiếc vé xổ số có thể mang đến cho họ một khoản tiền thưởng rất lớn, trong khi

https://thuviensach.vn

người còn lại sẽ chỉ ngồi cộng các con số trong suốt 30 phút.

Tiếp sau đó, Batson nói rằng việc phân chia ai nhận được vé, ai phải ngồi cộng các con số sẽ được thực hiện bằng cách tung đồng xu, rồi hỏi người tham gia liệu đây có phải là cách công bằng hay không. Nếu người tham gia đồng tình, Batson sẽ giải thích rằng nếu đồng xu ngửa, tức là họ được nhận tờ vé số và danh sách các con số sẽ được dành cho người đang có mặt trong căn phòng bên cạnh. Ngược lại, nếu đồng xu sấp tức là anh ta sẽ phải ngồi cộng các con số trong khi người còn lại nhận đýợc tấm vé số.

Cuối cùng, Batson đưa đồng xu cho người tham gia, nói người đó đi ra ngoài hành lang, tung đồng xu trước khi quay lại và báo cho Batson biết nó sấp hay ngửa. Ông cũng giải thích rằng mình không thể nào biết được đó có phải là kết quả thực tế hay không, cho nên phải hoàn toàn phụ thuộc vào những gì người tham gia nói.

Kết quả nhận được hết sức lạ lùng. Theo lệ thường, đồng xu chỉ ngửa ở một nửa trường hợp. Tuy nhiên, 90% người tham gia đã quay trở lại phòng thí nghiệm với nụ cười hết cỡ, nói rằng đồng xu ngửa và đòi tờ vé số. Tóm lại, chắc chắn rằng một số lượng lớn người tham gia đã không trung thực. Liệu những người trước đó đã tự đánh giá mình là rất có đạo đức có cư xử thật thà hơn những người còn lại? Gặp phải tình huống khó khăn, ngay cả những người mà trước đó tự cho rằng mình có phẩm chất đạo đức cũng rất khó để nói ra sự thật.

Phát hiện của Batson chỉ ra rằng, dù với một thứ vững chắc và quan trọng như đạo đức thì thường niềm tin cũng không nói trước được hành vi.

**Thiếu thốn sự đồng thuận**

Kết quả của hai cuộc khảo sát với rác thải và đạo đức không phải là ngoại lệ. Càng ngày các nhà tâm lư học càng phát hiện ra rằng con người rất giỏi trong việc có niềm tin một đằng nhưng hành động một nẻo. Với những vấn đề liên quan đến việc thay đổi niềm tin và hành vi ứng xử, không mấy ngạc nhiên khi có rất nhiều những chiến dịch của chính phủ Mỹ phải đấu tranh để tạo được sự khác biệt, và một ví dụ điển hình là Dự án chống hút thuốc lá tại Hutchinson.

Vào cuối những năm 80, đầu những năm 90, Viện ung thư quốc gia của Mỹ đã bỏ ra khoảng 15 triệu đô la để xây dựng và thực hiện một chiến dịch trên diện rộng nhằm ngăn trẻ em tìm đến với thuốc lá. Tham gia dự án nửa thí nghiệm nửa chương trình giáo dục toàn dân này có hơn 4.000 trẻ em từ hơn 20 khu vực được lựa chọn ngẫu nhiên tại Seattle đã được nhận dồn dập những thông tin có ích cho việc cai thuốc. Trong hàng tháng trời, lũ trẻ tham gia vào các buổi học đặc biệt, được cung cấp các kiểu lời khuyên có ích cho việc bỏ thuốc, bao gồm cả cách để không bị ảnh hưởng bởi áp lực từ bạn bè và phớt lờ các quảng cáo thuốc lá. Trong khi đó, 4.000 đứa trẻ từ 20 khu vực khác lại không được cung cấp những thông tin này và chúng hành động như nhóm kiểm soát.

Hai năm sau khi những học sinh này tốt nghiệp cấp ba, các nhà nghiên cứu đã tìm gặp lại và tìm hiểu xem chúng có hút thuốc hay không. Lo ngại lũ trẻ có thể không nói hết sự thật về thói quen hút thuốc của minh, nhóm nghiên cứu thậm chí còn đo lượng ni-cô-tin trong nước bọt của chúng. Kết quả bi thảm đến mức thất vọng. Chiến dịch chống hút thuốc lá có được ảnh hưởng như dự kiến không? Trong số những đứa trẻ đến từ các

https://thuviensach.vn

vùng thuộc chiến dịch, 29% hút thuốc, so với con số 28% của những đứa trẻ đến từ vùng kiểm soát. Dốc hàng triệu đô la cho một dự án để ngăn chặn bọn trẻ tìm đến với thuốc lá để cuối cùng kết quả đạt được gần như là bằng không.

Nhận thấy các cách tiếp cận truyền thống nhằm thay đổi tình cảm và tâm tríthường không mang lại kết quả, các nhà nghiên cứu bắt đầu tìm kiếm những phương thức mới. Cuối cùng, một nhà tâm lý học trẻ tuổi đã có một ý tưởng hoàn toàn mới giúp thay đổi toàn bộ cục diện của ngành khoa học hành vi.

**Tạo sự đồng thuận - Phần một**

Vui lòng hoàn thành phiếu điều tra sau bằng cách đánh giá mỗi nhận định từ 1 (rất không đồng tình) tới 5 (rất đồng tình).

Nhận định Đánh giá

1. Để vòi nước chảy trong khi tôi đang đánh răng 12345

2. Tôi đi máy bay trong khi có thể bắt một chuyến 12345
xe hoặc một chuyến tàu

3. Các bóng đèn ở nhà và tại văn phòng của tôi 12345
không phải là loại tiết kiệm năng lượng

4. Tôi không bỏ rác vào các loại túi tái chế 12345

5. Tôi ưu tiên mua đồ mới hơn là đồ cũ 12345

6. Tôi để đèn sáng khi đã rời khỏi phòng 12345

7. Tôi rất ủng hộ ý tưởng về cuộc sống xanh 12345

Rất cảm ơn. Sẽ trao đổi nhiều hơn về vấn đề này sau.

## *2. TẠI SAO NÓI CŨNG LÀ TIN*

Khoảng cuối thế kỷ trước, nhà xã hội học William Graham Sumner đưa ra tranh luận rằng một số niềm tin nhất định đã thâm căn cố đế trong não bộ của mọi người. Sumner gọi những niềm tin này là “theo tập tục” và tuyên bố thay đổi chúng sẽ cực kỳ khó khăn. Vào năm 1896, Toà án tối cao Hoa Kỳ được yêu cầu ra quyết định về tính hợp pháp của phân biệt chủng tộc. Rất nhiều người ủng hộ đã lập luận rằng quan niệm chủng tộc này ưu việt hơn chủng tộc khác chính là một trong những cái “theo tập tục” của Sumner, và do đó bất kỳ quy định nào chống lại nó cũng đều là vô ích. Toà án tối cao đã bị lung lay bởi những lí lẽ này và, theo đúng câu châm ngôn “phép vua thua lệ làng”, chính thức quyết định tất cả người dân Mỹ đều được tiếp cận dùng những dịch vụ công cộng, nhưng sẽ có những trang thiết bị riêng cho mỗi chủng tộc. Thực tế, trang thiết bị dành cho những người Mỹ gốc Phi thường có chất lượng kém hơn rất nhiều so với trang thiết bị dành cho những chủng tộc khác.

Từ khoảng giữa những năm 1940 trở đi, những người tham gia phong trào vận động vì Quyền công dân tại Mỹ đã đấu tranh gay gắt để xoá bỏ các đạo luật phân biệt chủng tộc. Đến đầu những năm 1950, một lần nữa Toà án tối cao nhận được đề nghị xem xét lại tính hợp pháp của các trường học có sự phân biệt chủng tộc. Những luật sư ủng hộ sự xoá bỏ nạn phân biệt chủng tộc tranh luận rằng đạo luật “phân biệt nhưng công

https://thuviensach.vn

bằng" năm 1896 là trái với hiến pháp, một phần bởi vì nó tạo ra cảm giác thấp kém trong suy nghĩ của những đứa trẻ người Mỹ gốc Phi. Nhóm các luật sư này đã minh chứng cho lập luận của mình bằng các công trình nghiên cứu của nhiều nhà khoa học hành vi, trong đó có hai nhà tâm lý học Kenneth và Mamie Clark.

Trong một loạt các nghiên cứu của mình, hai anh em nhà Clark đã yêu cầu một số học sinh người Mỹ gốc Phi lựa chọn giữa hai con búp bê, một da đen và một da trắng, rồi miêu tả tính cách của con búp bê mình đã chọn. Hầu hết bọn trẻ đều thích con búp bê da trắng và dành cho nó rất nhiều những đặc tính tích cực. Hai anh em nhà Clark lập luận rằng kết quả này là minh chứng rõ ràng cho việc trường học phân biệt chủng tộc đã khiến các học sinh người Mỹ gốc Phi cảm thấy thiếu tự tin như thế nào. Những lập luận này rất có sức thuyết phục, và đến năm 1954 Toà án tối cao đã đồng tình rằng những thiết bị giáo dục riêng biệt là trái với hiến pháp. Những quy định tương tự khác cũng nhanh chóng nối gót, bao gồm quy định chống phân biệt chủng tộc trên xe buýt và các phương tiện giao thông công cộng khác.

Trong khoảng thời gian này, nhà tâm lý xã hội học Daryl Bem còn là một sinh viên mới tốt nghiệp của Đại học Michigan. Dù ban đầu dự định học vật lý, Bem lại thấy hứng thú với tác động của phong trào vận động vì Quyền công dân tới niềm tin của công chúng, nên đã chuyển sang lựa chọn ngành tâm lý học. Bem quyết định phân tích kết quả của những cuộc điều tra về quan điểm của người Mỹ da trắng đối với việc phân biệt chủng tộc trước và sau khi có quyết định 1954 của Toà án tối cao. Các phân tích của Bem nhanh chóng giúp hé lộ một sự thật khá kỳ lạ.

Trước khi có quyết định mang tính bước ngoặt của Toà án tối cao, chỉ một tỉ lệ nhỏ những người Mỹ da trắng ủng hộ xoá bỏ phân biệt chủng tộc. Ví dụ, trong một khảo sát được thực hiện vào năm 1942, chỉ 30% người Mỹ da trắng ủng hộ hoà nhập trường học, 35% đồng tình với hoà nhập cư trú và 44% cho rằng nên xoá bỏ sự phân biệt trên các phương tiện giao thông. Tuy nhiên, chỉ hai năm sau quyết định của Toà án tối cao, những tỉ lệ này đã tăng một cách đáng kể. Trong một khảo sát năm 1956, 49% ủng hộ hoà nhập tại trường học, 51% cho rằng nên hoà nhập về nơi cư trú và 60% đồng tình với xoá bỏ ranh giới trên các phương tiện giao thông.

Phong trào vận động vì Quyền công dân đã phải mất rất nhiều năm đấu tranh để mọi người ủng hộ việc xoá bỏ nạn phân biệt chủng tộc, nhưng chỉ vài năm sau khi có quyết định của Toà án tối cao, con số những người Mỹ da trắng ủng hộ ý tưởng này đã lớn hơn trước đó rất nhiều. Háo hức tìm lời giải thích cho hiện tượng kỳ lạ này, Bern đã tìm thông tin trong rất nhiều cuốn sách tâm lý học và cuối cùng đọc được tác phẩm của William James về hành vi và cảm xúc.

Như chúng ta đã tìm hiểu ở phần 1, theo nguyên lý *Như thể*, hành vi gây nên cảm xúc. Ví dụ, khi cười người ta thấy hạnh phúc, và khi nhíu mày họ thấy buồn. Bem tự hỏi liệu nguyên lư này chỉ quyết định cảm xúc của mọi người thôi, hay còn ảnh hưởng đến những gì họ tin tưởng. Theo lẽ thường thì suy nghĩ tạo nên hành vi. Chẳng hạn, hãy tưởng tượng một buổi tối bạn muốn đi ra ngoài và có hai sự lựa chọn: xem phim hoặc xem kịch. Bạn biết ḿnh thích những bộ phim hơn là những vở kịch, nên hướng về phía rạp chiếu phim. Trong ví dụ này, suy nghĩ của bạn ("Tôi thích phim hơn kịch") đã tạo nên hành vi (đi đến rạp chiếu phim). Học tập James, Bern khiến mọi người nghĩ về vấn

https://thuviensach.vn

đề này một cách hoàn toàn khác, và đưa ra nhận định hành vi có ảnh hưởng đến những gì bạn tin tưởng. Vì vậy, nếu bạn muốn ra ngoài vào buổi tối và hơi mong muốn được đi đến nhà hát, bạn sẽ quan sát hành vi của mình và vô thức nghĩ "Đợi đã, ở đó mình sẽ xem kịch. Mình đoán là mình sẽ thích nhà hát hơn rạp chiếu phim cho xem." Kết quả ngạc nhiên là bạn sẽ có suy nghĩ tích cực hơn về nhà hát (xem biểu đồ ở phần dưới đây).

Theo suy nghĩ thông thường, chuỗi quan hệ nhân quả sẽ là:

Tôi thích phim => Đi đến rạp chiếu phim Nguyên lý *Như thể* cho rằng thực tế sẽ là: Đi đến rạp chiếu phim => Tôi phải thích phim

Sự lan toả của nguyên lý *Như thể* vào thế giới khốc liệt của kiểm soát tư tưởng có thể lý giải vì sao quyết định của Toà án tối cao về xoá bỏ phân biệt chủng tộc có thể tạo nên một thay đổi to lớn như vậy trong suy nghĩ của người dân. Quyết định đó yêu cầu mọi người hành động như thể họ ủng hộ việc xoá bỏ nạn nhân biệt chủng tộc trong nhà trường. Việc này, ngược lại, khiến họ vô thức nghĩ "Khoan đã, mình đang cư xử như thể mình ủng hộ việc xoá bỏ phân biệt chủng tộc. Mình đoán là mình phải tin rằng sự bình đẳng giữa các chủng tộc là một ý tốt". Kết quả là hình thành một quan điểm mới và tích cực hơn rất nhiều về xoá bỏ phân biệt chủng tộc.

Mặc dù những khảo sát trước và sau khi xoá bỏ nạn phân biệt chủng tộc ủng hộ nguyên lý *Như thể*, chúng vẫn chưa phải là bằng chứng thuyết phục bởi sự thay đổi chấn động trong quan điểm của mọi người có thể do nhiều yếu tố khác nhau, chẳng hạn sự lan toả của chiến dịch đòi Quyền công dân. Với mong muốn tìm ra câu trả lời liệu nguyên lý *Như thể* có thực sự ảnh hưởng đến những gì mọi người tin tưởng hay không, các nhà nghiên cứu đã rút về phòng thí nghiệm để tiến hành một loạt những thí nghiệm có hệ thống.

**Ngón giữa, ngón cái, tiếp tục bước về phía trước**

Nguyên lý _Như thể có sức mạnh thay đổi hoàn toàn tư tưởng của con người. Cũng chính quá trình "hành vi tạo ra niềm tin" này có thể được sử dụng để hình thành suy nghĩ của con người về rất nhiều lĩnh vực của cuộc sống.

Đã đến lúc tiến hành một thí nghiệm nhanh. Hãy giữ ngón tay cái như thể bạn đang tán thành và đọc đoạn văn sau:

Donald đang phải đối mặt với một tình huống khó khăn. Trong suốt mấy tháng vừa rồi, anh sống trong một căn hộ đi thuê và bây giờ Donald muốn chuyển đi. Hợp đồng đã hết hạn nhưng chủ nhà từ chối trả lại tiền đặt cọc. Hết lần này đến lần khác đòi lại tiền mà không được, Donald càng lúc càng thấy tức giận. Một ngày, anh mất kiểm soát, nhấc điện thoại lên và mắng chửi chủ nhà.

Bạn nghĩ gì về câu chuyện này? Bạn đồng tình với hành động của Donald trong hoàn cảnh này chứ? Giờ, hãy đưa ngón tay giữa của bạn lên, giống như khi bạn đang hét vào mặt ai đó, rồi đọc lại đoạn văn. Giờ thì bạn nghĩ gì về Donald, về hành động của anh ta?

Ở phần lớn các quốc gia phương Tây, việc chĩa ngón tay giữa về phía một ai đó thường là dấu hiệu của việc bạn không thích người đó, trong khi giơ ngón cái lại mang

https://thuviensach.vn

ý nghĩa tích cực hơn rất nhiều.

Trong mỗi hoàn cảnh, việc bạn thích hay không thích một người ảnh hưởng đến hành động của bạn. Nhưng liệu điều ngược lại có chính xác? Liệu cử chỉ của bạn có thay đổi cách nghĩ của bạn về một người hay không?

Thử nghiệm nhỏ này được dựa trên một nghiên cứu của Jesse Chandler đến từ Đại học Michigan. Chandler mời một nhóm đến phòng thí nghiệm, giải thích rằng họ sẽ tham gia vào một thử nghiệm về hành vi và ngôn ngữ. Đầu tiên, những người tham gia được yêu cầu hoặc đưa ngón giữa hoặc chĩa ngón cái và đọc đoạn văn về Donald cùng người chủ nhà của anh ta. Kết thúc câu chuyện, người tham gia sẽ đánh giá mức độ họ ủng hộ Donald. khi đọc đoạn văn với ngón giữa duỗi thẳng, mọi người cho rằng Donald là một gã hiếu chiến. Ngược lại, khi đọc câu chuyện với ngón cái hướng lên trên, những người tham gia lại thấy anh ta không quá hiếu chiến và thậm chí còn đáng yêu hơn rất nhiều.

Có thể thấy được hai hàm ý từ nghiên cứu này. Một, ở góc độ lý thuyết, kết quả này là minh chứng cho việc làm thế nào mà chỉ vài giây ngắn ngủi cư xử *Như thế* lại có thể ảnh hưởng đến suy nghĩ của bạn về một người. Hai, ở mức độ thực tế hơn, nếu bạn đang phải cố gắng để hoà hợp với một đồng nghiệp, hãy thường xuyên giơ ngón cái với họ.

Nhưng đối với việc thuyết phục trong cuộc sống hàng ngày, đây mới chỉ là bề nổi của tảng băng chìm mà thôi.

Trong một nghiên cứu khác, các sinh viên được yêu cầu theo dõi một cuộc thảo luận về đề xuất tăng học phí. Trong khi lắng nghe, một số sinh viên được hướng dẫn cử động đầu lên xuống (dẫn đến hành động giống như đang gật đầu đồng tình), trong khi một số khác lại lắc đầu từ bên này sang bên kia (khiến cho họ trông giống như đang lắc đầu không đồng tình với những luận điểm được đưa ra). Sau đó, người ta sẽ hỏi những sinh viên này về mức học phí hàng năm theo dự đoán của họ. Những người trước đó lắc đầu từ bên này sang bên kia đưa ra một con số thấp hơn rất nhiều những người bạn đã vui vẻ gật đầu trong suốt cuộc thảo luận. Muốn làm cho ai đó đồng tình với bạn? Thế thì khi nói chuyện hãy nhẹ nhàng gật đầu, người kia sẽ bắt chước cử động đó và cuối cùng họ sẽ thấy mình đang bị thu hút bởi cách nghĩ của bạn.

Rồi đến vấn đề liên quan đến những chiếc ghế. Trong một thí nghiệm khác, những người tham gia sẽ ngồi trên một chiếc ghế gỗ cứng hoặc trên ghế đệm mềm. Sau đó, họ sẽ được yêu cầu tham gia vào một trò sắm vai để thoả thuận về một chiếc xe ô tô cùng một người xa lạ, trước khi đánh giá về nhân cách của người lạ mặt kia. Những người tham gia ngồi trên ghế cứng tỏ ra khá cứng rắn khi thương lượng và không thích người lạ mặt. Tóm lại, rõ ràng là nội thất cứng tạo nên hành vi cứng, điều này nhấn mạnh tầm quan trọng của các đồ đạc mềm mại bên trong ngôi nhà và văn phòng của bạn.

**Tạo sự đồng thuận - Phần hai**

Vui lòng hoàn thành phiếu điều tra sau bằng cách đánh giá mỗi nhận định từ 1 (rất không đồng tình) và 5 (rất đồng tình)

Nhận định Đánh giá

https://thuviensach.vn

1. Để không để vòi nước chảy trong khi tôi đang đánh răng 12345

2. Tôi hiếm khi đi máy bay nếu có thể bắt một chuyến xe hoặc một chuyến tàu 12345

3. Rất ít bóng đèn ở nhà và tại văn phòng của tôi không phải là loại tiết kiệm năng lượng 12345

4. Tôi bỏ rác vào các loại túi tái chế 12345

5. Nếu có thể, tôi sẽ ưu tiên mua đồ cũ chứ không phải là đồ mới 12345

6. Tôi không để đèn sáng khi đã rời khỏi phòng 12345

7. Tôi rất ủng hộ ý tưởng về cuộc sống xanh 12345

Bây giờ, hãy nhìn vào câu trả lời cho câu hỏi số 7. Tiếp theo, quay trở về trang 236 để xem ở phần một bạn đã trả lời câu hỏi này thế nào. Theo nghiên cứu được thực hiện bởi nhà tâm lý học Shelly Chaiken từ Đại học New York, khả năng cao là ở lần đầu tiên bạn đã cho điểm thấp hơn lần này.

Nghiên cứu của Chaiken cho thấy mối quan hệ giữa nguyên lý *Như thể* và niềm tin cũng có thể được áp dụng trong cách mọi người nghĩ về quá khứ. Đối tượng của phiếu điều tra ở phần đầu thử nghiệm là những khi hành động của bạn không thân thiện với môi trường, chẳng hạn như không đóng vòi nước khi đang chải răng, hay là đi máy bay trong khi có thể bắt một chuyến tàu. Ngược lại, phiếu điều tra thứ hai lại hỏi về những lần bạn cư xử "xanh" hơn, như tái chế rác thải hoặc tắt đèn khi rời khỏi phòng.

Khi trả lời những câu hỏi của phiếu điều tra số một, nguyên lý *Như thể* khiến mọi người có suy nghĩ, "ồ, mình không hành động như là một người thân thiện với môi trường, cho nên minh chẳng ủng hộ cuộc sống xanh", trong khi phiếu điều tra số hai lại làm họ nghĩ: "ồ, hành động của mình có vẻ vì môi trường đấy chứ, vì thế mình phải có quan điểm 'xanh'."

Bằng cách gợi lại những khía cạnh cụ thể trong hành vi của mọi người trong quá khứ và ở hiện tại, những phiếu điều tra như thế này có thể được sử dụng để tạo ra, chứ không chỉ dừng lại ở việc đơn giản là đo đếm, niềm tin.

## *3. BÀO CHỮA CHO HÀNH ĐỘNG*

Năm 2004, một chương trinh truyền hình của Mỹ có tên *60 phút* đã phát đi một bản báo cáo gây sốc về những hình thức lạm dụng khủng khiếp được áp dụng trong nhà tù Abu Ghraib của I-rắc. Theo những thông tin trong báo cáo, binh lính Mỹ đã sử dụng một loạt những phương pháp lạm dụng cả về thể chất lẫn tinh thần, bao gồm đánh đập, cưỡng hiếp và tra khảo, cả thế giới sửng sốt khi nhìn ảnh các tù nhân bị kéo lê, bị buộc phải tin mình sắp bị xử tử bằng điện, bị bắt phải chồng đống lên nhau khi không có mảnh vải che thân. Bộ Quốc phòng Hoa Kỳ đã phản ứng bằng việc đuổi một số binh lính, rất nhiều trong số này sau đó bị cáo buộc nhiều tội trạng khác nhau. Có một câu hỏi đè nặng trong tâm trí mọi người, đó là: tại sao những người lính đó lại có thể tàn bạo đến như vậy?

Một phần quan trọng của câu trả lời xoay quanh nguyên lý *Như thể*.

Một trong những câu truyện ngụ ngôn Aesop nổi tiếng nhất kể về một con cáo và chùm

https://thuviensach.vn

nho. Một ngày, đang thong thả tản bộ qua một vườn cây ăn quả thì bất chợt cáo nhìn thấy một chùm nho đẹp mắt treo trên cành cao ngất. Khao khát có được chùm nho, cáo ta lùi lại vài bước, lấy đà nhảy với lên. Thật không may là cáo không với tới chùm nho kia. vốn không dễ dàng bỏ cuộc, cáo cố gắng lần thứ hai và lại một lần nữa thất bại. Trong suốt buổi chiều hôm đó, cáo nhảy đi nhảy lại để mong chạm tới chùm nho nhưng lần nào cũng không thành.

Cuối cùng cáo đành bỏ cuộc, rời khu vườn mà không được miếng nào vào miệng, rồi tự thuyết phục mình rằng thật ra mình cũng đâu có muốn chùm nho đấy vì có thể nó rất chua.

Ngoài việc là nguồn gốc của thành ngữ “Nho xanh chẳng đáng miệng người phong lưu”, câu truyện còn minh hoạ hoàn hảo cho nguyên lý *Như thể*. Khởi đầu, cáo tin rằng những quả nho trông thật hấp dẫn, nhưng khi bắt buộc phải rời khỏi khu vườn mà chẳng có nho, cáo dần dần hình thành suy nghĩ mới và có tính chất tiêu cực về mấy quả nho. Tóm lại, cáo nhìn vào hành động của mình trước khi tạo ra những niềm tin mới để phù hợp với hành động đó.

Một nhóm nhỏ các nhà nghiên cứu đã quyết định tìm hiểu xem liệu quá trình này có xảy ra với niềm tin của con người hay không. Ví dụ, người ta có quyết định không thích những thứ họ không thể có được, và trở nên cực kỳ thích thú với những gì trong tầm tay?

Trong một loạt các nghiên cứu, những người tham gia của một nghiên cứu được hỏi về mức độ yêu thích của mình với một số đồ vật, như máy pha cà phê, lò nướng bánh, radio di động... Tiếp theo, các nghiên cứu viên sẽ chọn ra hai đồ vật được yêu thích ngang nhau, đưa chúng cho người tham gia và bảo họ có thể chọn một trong hai như là một món quà. Đồ vật được chọn sau đó sẽ được để vào trong một chiếc hộp, buộc dây cẩn thận và đặt bên cạnh áo khoác của người tham gia. Tất cả những việc này là để người tham gia có cảm giác rằng họ có thể mang đồ vật đó về nhà (thực tế, bởi vì những nghiên cứu viên có ngân quỹ hạn hẹp nên đã "đòi lại” những “món quà” này ngay khi nghiên cứu vừa kết thúc). Cuối cùng, người tham gia được hỏi về mức độ thèm muốn hai đồ vật đó lần thứ hai.

Trước khi đưa ra quyết định lựa chọn, những người tham gia cho rằng cả hai đồ vật đều hấp dẫn như nhau. Tuy nhiên, theo nguyên lý *Như thể*, khoảnh khắc mọi người cư xử như thể họ thích đồ vật này hơn đồ vật kia cũng là lúc họ bào chữa cho hành động của mình bằng cách tự thuyết phục bản thân rằng mình hứng thú đặc biệt với đồ vật được chọn. Kết quả của thí nghiệm khẳng định nguyên lý này - những người tham gia bất ngờ thấy đồ vật mình chọn đáng mơ ước hơn trước đó rất nhiều.

**Sức mạnh của sự ấm áp**

Từ khi còn rất nhỏ, chúng ta đã biết gắn cảm giác ấm áp với sự an toàn, bình yên (như là khi nghĩ đến những cái ôm xiết, đến ngọn lửa đang cháy), và liên hệ cái lạnh lẽo với sự thiếu thân thiện (như trong “đối xử lạnh nhạt”), cảm thấy ý niệm này khá thú vị, nhà tâm lý học Chen- Bo Zhong, Đại học Tây Bắc, Trung Quốc quyết định đi tìm câu trả lời cho câu hỏi: liệu người ta có thực sự cảm thấy lạnh khi bị đuổi khỏi nhóm hay không? Trong một thí nghiệm của minh, Zhong tập hợp một nhóm người và yêu cầu một nửa

https://thuviensach.vn

trong số đó nhớ lại những lần họ có cảm giác bị cô lập, trong khi nửa còn lại nghĩ về những trải nghiệm khi được chấp nhận trở thành thành viên của một nhóm. Sau đó, tất cả đều được yêu cầu dự đoán nhiệt độ trong phòng lúc bấy giờ. Đáng chú ý khi những người trước đó phải nhớ về quãng thời gian một mình đã đánh giá căn phòng lạnh hơn nhiều so với những người vừa mới tưởng tượng về khoảng thời gian là thành viên của một nhóm. Có vẻ như nỗi cô đơn thực sự làm mọi người thấy lạnh hơn. Zhong tin rằng mối liên hệ giữa cảm giác ấm áp và mức độ hoà nhập xã hội có thể xuất hiện từ rất sớm và những đứa trẻ thường xuyên được bố mẹ ôm ấp sẽ có cảm giác ấm áp về thể chất.

Biết rằng người cô đơn sẽ thấy lạnh, nên theo nguyên lý *Như thể*, làm mọi người thấy ấm áp sẽ giúp họ trở nên thân thiện hơn. Nghiên cứu được thực hiện bởi nhà tâm lý học của trường Đại học Colorado, Lawrence Williams, cho thấy trường hợp này là có thật. Trong thí nghiệm của Williams, người tham gia nhận được một ly cà phê nóng hoặc một cốc nước lạnh, rồi được yêu cầu đọc đoạn mô tả ngắn về một người lạ, sau đó đưa ra nhận xét về tính cách của người này. Những người trước đó nhận được ly cà phê nóng cảm nhận nhân vật của đoạn văn thân thiện hơn rất nhiều so với đánh giá của những người vừa phải cầm trong tay cốc nước lạnh ngắt.

Hàm ý ở đây đã rõ ràng - nếu muốn kết bạn với ai đó, hãy bỏ qua những ly cocktail lạnh giá trong một quán bar có máy lạnh, thay vào đó lựa chọn thưởng thức một cốc trà nghi ngút khói cạnh một bếp lửa đang reo.

Hiệu ứng này còn xuất hiện ở rất nhiều tình huống khác. Hãy tưởng tượng, một ngày bạn đi ra cửa hàng tìm mua một chiếc áo khoác mùa đông và nhìn thấy cả một dãy toàn những chiếc áo rất đẹp. Chiếc nào cũng hấp dẫn và bạn mất hàng giờ để chọn lựa. Tuy nhiên, giây phút bạn đưa thẻ tín dụng của mình cho nhân viên thu ngân cũng là lúc bạn tự bào chữa cho hành động của mình bằng cách nghĩ ra tất cả những lý do để chiếc áo bạn chọn tốt hơn những chiếc còn lại trên móc rất nhiều. Vậy là chỉ trong khoảnh khắc, hành động đã giúp hình thành một niềm tin mới và giờ thì bạn chắc chắn rằng mình đã quyết định đúng. Thật không may, hiệu ứng này còn có thể là nguyên nhân của sự tự tin thái quá, khiến cho các chính trị gia cứ cố theo đuổi một chính sách không thành công, các công ty tiếp tục quảng cáo cho những sản phẩm lỗi và các nhà đầu tư tiếp tục rót tiền vào những sáng kiến chẳng có gì độc đáo.

Nguyên lý *Như thể* không chỉ giải thích cho việc hành vi của con người có thể khiến họ trở nên quá tự tin. Nó còn là câu trả lời cho sự xuất hiện của một vài hiệu ứng đáng ngạc nhiên khi người ta quyết định làm một việc mà thực tâm không muốn làm.

Vào những năm 1960, nhà tâm lý học Jack Brehm đến từ Đại học Duke, Mỹ, đã thực hiện một nghiên cứu để tìm hiểu xem liệu nguyên lý *Như thể* có thể được áp dụng để thay đổi thái độ đối với rau xanh của trẻ em hay không. Đầu tiên, Brehm nhờ 50 đứa trẻ đánh giá mức độ yêu thích của chúng với từng loại rau xanh được liệt kê trong một danh sách rất dài. Vài tuần sau đó, Brehm nói với bọn trẻ mình muốn biết quan niệm về rau xanh của chúng có thay đổi sau khi ăn rau hay không, và nhờ chúng nếm thử một loại được lựa chọn ngẫu nhiên. Thực ra, việc lựa chọn đó không hề ngẫu nhiên, bởi Brehm đã cố tình lấy đúng loại rau bọn trẻ không thích.

Từng đứa sẽ nhận được một phần rau chúng vẫn ghét bỏ, nếm thử và được yêu cầu

https://thuviensach.vn

ăn rau đó ba lần mỗi tuần, trong vòng vài tuần. Một tháng sau, Brehm tìm đến bọn trẻ, đưa cho chúng một danh sách rau xanh rất dài, và lại nhờ chúng đánh giá từng loại có trong danh sách đó. Nếu theo nguyên lý *Như thể*, bọn trẻ đã thấy chính mình ăn rau nên sẽ cố biện minh cho hành động này bằng cách thuyết phục bản thân tin rằng mình cũng khá thích loại đồ ăn này. Đây thật sự là những gì đã xảy ra. Thông điệp từ nghiên cứu của Brehm đã rõ - thuyết phục một người làm việc họ không thích, và thường là người đó sẽ biện minh cho hành động đó bằng cách thuyết phục chính mình rằng thật ra thì nó cũng không quá tồi.

Hiện tượng kỳ lạ này giúp giải thích tại sao việc lập pháp lại thường dẫn đến sự thay đổi đáng kể trong quan niệm của người dân. Khi hút thuốc lá tại các địa điểm công cộng bị cấm ở Anh, rất nhiều người nghiện đã cảm thấy thật khó khăn để bật lửa lên, và rồi bắt đầu có tư tưởng phản đối hút thuốc. Tương tự như thế, khi chính phủ Anh ra điều luật bắt buộc mọi người phải thắt dây an toàn khi lái xe, các cuộc điều tra cho thấy nhiều người đã bắt đầu tin rằng đây là một ý kiến hay. Ở mỗi trường hợp, nguyên lý *Như thể* cho thấy hành vi của mọi người đã khiến họ có những niềm tin nhất định.

Tuy nhiên, dù một số thay đổi có thể là tích cực, nhưng đôi khi còn có cả đau đớn và sợ hãi.

Vài năm trước, nhà tâm lý học David Giass, từ Đại học bang Ohio, đã tiến hành một thí nghiệm rất đáng chú ý. Giass mời từng người đến phòng thí nghiệm của mình và giới thiệu họ làm quen với một người khác cùng tham gia (thực tế là cộng sự của David). Hai người sau đó có vài phút để nói chuyện với nhau trước khi được yêu cầu trả lời một số câu hỏi về người bạn mới quen, như có đưa người đó vào danh sách bạn bè thân thiết không, và liệu có đồng ý ở chung phòng cùng người này không.

Bước tiếp theo, đúng như truyền thống lâu đời của những thí nghiệm về tâm lý, ngýời tiến hành thí nghiệm cho biết cả hai sẽ cùng tham gia một nghiên cứu, trong đó một ngýời phải cố gắng ghi nhớ một danh sách từ khá dài, ngýời còn lại có nhiệm vụ chích điện mỗi lần người kia mắc lỗi. Người tiến hành thí nghiệm tung đồng xu để phân chia nhiệm vụ, và tất nhiên, có thể bạn cũng đã đoán ra, người tham gia thí nghiệm thực sự được giao việc chích điện. Tiếp theo, người này được đưa vào phòng có bảng điều khiển máy sốc điện trong khi người cộng sự đi vào phòng bên cạnh.

Hai phòng được kết nối với nhau bằng một hệ thống giúp người tham gia có thể nghe được người cộng sự từ phòng bên kia. Mỗi khi người này mắc lỗi (hoá ra lại rất thường xuyên), người tham gia cứ nghĩ mình đang chích một dòng điện 100 vôn (nhưng thực tế, điện đã bị ngắt và người cộng sự đang ngồi ở phòng bên cạnh thưởng thức bánh Sandwich).

Sau khi đã thực hiện rất nhiều cú sốc điện, người tham gia được hỏi về cảm giác sau việc làm vừa rồi, đồng thời đánh giá lại mức độ yêu thích dành cho người cộng sự kia. Họ có thể đã nghĩ mình là một người tồi tệ, hoặc chỉ là đang làm theo mệnh lệnh mà thôi. Tuy nhiên, hầu hết đều chần chừ không muốn tự nghĩ xấu về bản thân, thay vào đó tự bào chữa cho hành vi của mình bằng cách nhận xét người cộng sự cuối cùng lại không phải là một người tốt, và vì thế xứng đáng bị sốc điện. Giống như nguyên lý *Như thể* dự đoán, những người tham gia đã hình thành một tư tưởng mới dựa vào hành vi của mình. Trong trường hợp này, họ hành động như thể không thích một người để cuối

https://thuviensach.vn

cùng tin rằng người đó không đáng yêu và đáng bị trừng phạt.

Mở đầu phần này, tôi đã mô tả những người lính Mỹ hành hạ tù nhân trong nhà tù Abu Ghraib ở Iraq như thế nào. Đến đây, nghiên cứu của Glass chính là minh hoạ cho việc nguyên lý *Như thể*, giúp giải thích sự hình thành tính cách hung bạo.

Nếu một lính canh với lòng tự tốn cao thực hiện một sự trừng phạt nhỏ nhưng bất hợp pháp với tù binh, người lính đó có thể thuyết phục chính mình rằng tù binh kia là một người xấu và xứng đáng bị trừng phạt như vậy. Suy nghĩ này sau đó có thể khiến anh ta tin mình có lí do chính đáng để hành hạ tù binh nhiều hơn, và đến lượt những hành hạ này lại khiến họ tin người tù binh xứng đáng để phải chịu những hình phạt thậm chí là nặng hơn. Nếu tình trạng này không bị ngăn chặn thì qua thời gian nó sẽ tự nuôi lớn chính mình, kết quả là vượt khỏi tầm kiểm soát và tạo ra những dạng hành vi gây rung động trong nhà tù Abu Ghraib.

Thật may, không phải tất cả các nghiên cứu về ảnh hưởng của nguyên lý *Như thể* tới suy nghĩ của mọi người đều có kết quả ảm đạm như vậy. Ở khía cạnh tích cực, các nghiên cứu này đã chỉ cho chúng ta thấy cách sử dụng nguyên lý để đưa mọi người lại gần nhau hơn, thậm chí là để cứu mạng sống của mọi người.

**Uy tín, sự đồng cảm và nguyên lý Như thể**

Vui lòng đánh giá mức độ bạn đồng tình với những nhận định sau bằng cách cho điểm từ 1 (rất không đồng tình) đến 5 (rất đồng tình).

Nhận định Đánh giá

1. Tôi thường gõ nhịp chân mỗi khi nghe nhạc 12345

2. Tôi thấy buồn khi nhìn ai đó cô đơn 12345

3. Tôi thích được ôm mọi người 12345

4. Tôi rất quan tâm đến động vật 12345

5. Tôi thấy làm mọi người cười thật là dễ 12345

6. Tôi sẽ nhanh chóng cảm thấy lo âu nếu những người xung quanh căng thẳng 12345

7. Tôi thấy rất dễ đê được một ai đó chú ý 12345

8. Tôi thường khóc khi xem một bộ phim lãng mạn hoặc nghe một bài hát về tình yêu 12345

9. Mọi người thường mô tả tôi là linh hồn của buổi tiệc 12345

10. Tôi thích cảm giác đưa quà cho mọi người và ngắm nhìn khuôn mặt họ khi họ đang chăm chú bóc quà 12345

Đề nghị mọi người kể ra một nhân vật có uy tín, thì những cái tên như Martin Luther King, Nelson Mandela, John F. Kennedy và Barack Obama sẽ thường được nhắc đến. Tuy nhiên, nếu hỏi vì sao những người này lại có nhân tố X thì họ sẽ phải vật lộn để định nghĩa nhân tố khó nắm bắt này. Chúng ta thường bắt chước biểu hiện khuôn mặt và ngôn ngữ cơ thể của những người xung quanh. Quá trình này xảy ra một cách vô thức, tự động, và chỉ trong nháy mắt. Nhìn thấy một người đang mỉm cười, và hai khoé miệng của bạn cũng bắt đầu dịch về phía hai tai. Tương tự như vậy, nếu bạn bắt gặp

https://thuviensach.vn

một cái nhíu mày, hai hàng lông mày cũng bắt đầu nhăn lại. Quá trình này cho phép cảm xúc lan từ người này sang người kia, hay chính là thúc đẩy sự cảm thông, chia sẻ trong nhóm.

Một số người có khả năng bẩm sinh sử dụng khuôn mặt, cơ thể và giọng nói để dẫn dụ cảm xúc của bản thân sang những người khác. Nghiên cứu được thực hiện bởi nhà tâm lý Howard Friedman, Đại học California, chỉ ra rằng những người này được coi là có sức lôi cuốn mạnh mẽ. Họ có thể khiến những người xung quanh có cùng niềm đam mê, cùng năng lượng mà họ đang cảm thấy, thường là tạo nên một làn sóng lây lan cảm xúc truyền từ người này sang người khác. Quá trình này có thể làm cho cả một căn phòng trở nên tràn đầy sinh lực hoặc làm sững sờ hàng nghìn khán giả. Những diễn giả có sức ảnh hưởng thường phớt lờ các phương pháp thuyết phục thông thường, họ làm mọi người cảm thấy chứ không đơn giản là hiểu ra, và do đó tác động trực tiếp đến trái tìm.

Tương tự như thế, có những người rất giỏi "nắm bắt" cảm xúc của người khác. Trong một thí nghiệm được thực hiện bởi Per Andréasson đến từ Đại học Uppsala, Thuỵ Điển, một nhóm người tham gia được yêu cầu đánh giá sự đồng cảm của chính mình trước khi xem những bức ảnh của những người hạnh phúc và cả những người không hạnh phúc. Khi những người có khả năng đồng cảm cao nhìn vào một khuôn mặt hạnh phúc, các cơ xung quanh miệng họ bất ngờ hoạt động. Ngược lại, những ai trước đó tự đánh giá khả năng đồng cảm của mình là thấp lại hầu như không có phản ứng gì. Tương tự, khi những người tham gia có khả năng đồng cảm cao nhìn vào một khuôn mặt giận dữ, ngay lập tức họ nheo mắt, trong khi những người có ít sự đồng cảm lại giữ nguyên một khuôn mặt nghiêm nghị. Bằng cách cư xử như là mình đang trải nghiệm chung cảm giác với những người xung quanh, người có sự đồng cảm cao sẽ như đang cảm thấy chính nỗi đau hay niềm hạnh phúc của người khác.

Phiếu điều tra mở đầu phần này chính là để đo khả năng bạn gửi và nhận cảm xúc. Để tìm hiểu phạm vi ảnh hưởng của minh, hãy cộng điểm của các câu hỏi lẻ (Các câu 1, 3, 5, 7 và 9). Còn để đánh giá phạm vi thấu hiểu, hãy làm tương tự với các câu hỏi chẵn (2,4, 6, 8 và 10).

Tầm ảnh hưởng:

Tổng điểm từ 5 đến 15 được đánh giá là thấp, từ 16 đến 25 là cao.

Khả năng thấu hiểu:

Tổng điểm từ 5 đến 15 được coi là thấp, từ 16 đến 25 là cao.

## *4. TỪ HÀNH ĐỘNG ĐẾN KẾT NỐI*

Muzafer Shérif sinh năm 1906 tại Thổ Nhĩ Kỳ. Khi còn là một cậu bé, ông đã phải chứng kiến những hành động tàn bạo của quân đội Hy Lạp trong suốt chiến tranh Hy Lạp - Thổ Nhĩ Kỳ. Kinh sợ trước cảnh tượng những người dân Thổ Nhĩ Kỳ vô tội bị cướp bóc, bị hãm hiếp và bị giết, Shérif mong muốn tìm ra nguyên nhân tại sao con người đôi lúc lại có thể hành động man rợ như vậy. ông đăng ký một khoá học về tâm lý, sau đó đến Mỹ tiếp tục học tại Harvard để rồi có một sự nghiệp học hành rất thành công.

Trong khoảng thời gian học tập tại Mỹ, Shérif đã thực hiện một thí nghiệm gây tranh cãi

https://thuviensach.vn

để tìm lời giải thích cho một trong những cảnh tượng rùng rợn nhất mà ông đã chứng kiến khi còn nhỏ. Tiến hành thí nghiệm, ông đã vô tình có một bài kiểm tra ấn tượng về việc liệu nguyên lý *Như thể* có thể được sử dụng để đưa mọi người đến gần nhau hơn hay không.

Việc mà Shérif cần làm đầu tiên là tìm những tình nguyện viên không có chút nghi ngờ nào để tham gia thí nghiệm.

Shérif đi khắp các sân chơi trường học, bí mật theo dõi những cậu học sinh 12 tuổi. Đối tượng ông đang tìm là những đứa trẻ có tâm lý ổn định, nổi tiếng vừa phải, và có trí tuệ trung bình. Mỗi khi nhìn thấy một cậu bé có vẻ đáp ứng được các yêu cầu này, Shérif sẽ ngay lập tức kiểm tra hồ sơ học tập của học sinh đó để đảm bảo nó không dễ nổi cáu và tham gia đầy đủ các buổi học. Qua thời gian, khi đã có một danh sách khá dài, Shérif chuyển sang bước tiếp theo của quá trình chọn lọc.

Ổng sắp xếp để gặp bố mẹ của các cậu bé, giải thích với họ ý định của mình và hỏi liệu họ có đồng ý để con trai tham gia vào một thí nghiệm tâm lý trong ba tuần hay không. Cuối cùng, ông đã tập hợp được một nhóm gồm 22 tình nguyện viên.

Không ai trong số chúng biết mình sắp sửa tham gia vào một dự án nghiên cứu. Thay vào đó, chúng chỉ biết mình đã được lựa chọn để tham dự một trại hè.

Bước tiếp theo là xây dựng một thế giới nhân tạo, nơi Shérif có thể điều khiển, quản lý nhóm học sinh được lựa chọn kỹ lưỡng của mình. Sau khi xem xét rất nhiều những địa điểm tiềm năng, cuối cùng ông cũng tìm thấy một công viên biệt lập tại Oklahoma. Công viên này cách thị trấn gần nhất khoảng 64 km, bao gồm một khu rừng rộng khoảng 80 hecta. Cách xa cuộc sống văn minh, đây chính là địa điểm lý tưởng cho dự án của Shérif.

Hai khu vực cắm trại được ngăn cách với nhau bởi cây cối rậm rạp. Ở mỗi phía tại công viên đều có một khu phòng ngủ, một phòng ăn, một bể bơi và một hồ nước. Hai khu trại có một con đường chung dẫn đến sân bóng chày rất rộng.

Sherit chia ngẫu nhiên các cậu bé thành hai nhóm và chở đến hai khu cắm trại riêng biệt, đảm bảo rằng không nhóm nào biết về sự tồn tại của nhóm kia.

Trong suốt tiến trình của thí nghiệm, Shérif đóng vai người trông coi công viên và nhóm nghiên cứu của ông có mặt ở đó với vai trò là các điều phối viên của kỳ cắm trại. Mặc dù họ luôn tỏ ra không quan tâm đến những gì đang xảy ra, nhưng thực tế Shérif và các cộng sự đã lưu lại vô số ghi chú về hoạt động hàng ngày của lũ trẻ, bí mật thu âm những cuộc nói chuyện của chúng và chụp hơn một nghìn bức ảnh.

Trong phần đầu của thí nghiệm, Shérif muốn các thành viên của mỗi nhóm gắn bó với nhau hơn, nên đã sắp xếp để chúng tham gia vào rất nhiều hoạt động chung, bao gồm leo núi, chơi bóng chày và bơi lội. Ông cũng đề nghị từng nhóm đặt tên đội và sáng tạo cờ hiệu riêng. Nhóm một tự gọi mình là “Những anh chàng tài ba”, trong khi nhóm kia lựa chọn cái tên “Những chú đại bàng”.

Kế hoạch của Shérif thực sự có tác dụng, và chỉ sau một vài ngày 20 đứa trẻ xa lạ đã tạo nên hai tập thể gắn bó khăng khít. Hài lòng với kết quả này, ông quyết định tiến hành giai đoạn hai: tạo cảm giác căm ghét.

https://thuviensach.vn

Vào một buổi sáng đã định trước, nhóm nghiên cứu viên nói với “Những anh chàng tài ba” về sự tồn tại của “Những chú đại bàng” và ngược lại. Trước đó, cả hai nhóm đều hào hứng với những trận bóng chày, với suy nghĩ chỉ nhóm mình sử dụng sân bóng này và coi nó như là một phần của lãnh thổ của nhóm. Nhóm nghiên cứu quyết định lợi dụng tình huống này để tạo cảm giác cạnh tranh, do đó đã nói với “Những chú đại bàng” rằng “Những anh chàng tài ba” cũng sử dụng sân bóng và ngược lại. Cả “Những chú đại bàng” và “Những anh chàng tài ba” đều cảm thấy bị đe doạ và cho biết chúng muốn thi đấu với nhóm còn lại. Nhóm nghiên cứu đưa ra gợi ý về một cuộc chiến hoặc một trận thi đấu bóng chày, đồng thời cho biết sẽ trao huy chương và kỷ niệm chương cho đội chiến thắng.

Ngày hôm sau, cả hai nhóm đồng ý sẽ phân chia thắng bại bằng một trận bóng chày. Sự việc đã kích thích testosterone [6] trong bọn trẻ ngay từ khi mới bắt đầu. "Những chú đại bàng” vừa vẫy cờ vừa hát những câu hát hăm doạ lấy từ bộ phim *Dragnet*. Ngay khi trận đấu vừa mới bắt đầu, "Những chú đại bàng” bắt đầu hát “Cầu thủ phát bóng của bọn tao giỏi hơn bọn mày”, kết quả là “Những anh chàng tài ba” buộc phải khởi xướng trò gọi tên. Nổi điên với những biệt hiệu như “Béo ú” và “Đồ mập lùn”, “Những chú đại bàng” đáp trả bằng việc lôi ra vài que diêm và phóng lửa về phía lá cờ của “Những anh chàng tài ba”. Có thể hiểu được cảm giác bực bội của "Những anh chàng tài ba”, và cả nhóm đã quyết định quay về nơi ở của mình để tiến hành một cuộc tấn công vào khu trại của “Những chú đại bàng”.

10 giờ 30 phút tối hôm đó, “Những anh chàng tài ba” quệt sơn màu tối lên mặt và tay của mình để thực hiện tấn công du kích vào khu vực của “Những chú đại bàng”. Vài phút sau, “Những chú đại bàng” bị đánh thức bởi âm thanh những chiếc giường bị dịch chuyển và tiếng màn chống muỗi bị xé toạc từ bên ngoài cửa sổ. Quá tức giận, chúng lên kế hoạch tổ chức tấn công lại vào đêm hôm đó, nhưng nhóm nghiên cứu đã chặn lại khi thấy “Những chú đại bàng” định sử dụng cả đá và vũ khí. Rất láu cá, “Những chú đại bàng” đồng ý huỷ bỏ cuộc tấn công, nhưng thay vào đó chúng tổ chức vào sáng ngày hôm sau. Tự trang bị gậy và gậy đánh bóng, chúng lục lọi nơi ở của “Những anh chàng tài ba”, sau đó quay trở về khu vực của mình nhét đầy đá vào trong tất, chuẩn bị cho cuộc tấn công trả đũa.

Chỉ sau vài ngày, địa điểm trước đó vốn rất yên bình bỗng chốc giống với khung cảnh trong tiểu thuyết *Chúa tể loài ruồi* [7] của William Golding. Dù quá trình chọn lọc tì mẩn của Shérif trước đó đã loại bỏ những cậu bé có xu hướng tâm thần không ổn định, tuy nhiên, đến lúc này ông cũng phải chấp nhận sự thật rằng bất cứ ai nếu chứng kiến những gì bọn trẻ làm vào thời điểm này của thí nghiệm sẽ đều có chung kết luận, đây là “những đứa trẻ xấu xa, hư hỏng và độc ác”.

Làm thế nào sự thay đổi “ngoạn mục” này có thể xảy ra? Thí nghiệm của Shérif được xây dựng để trả lời cho câu hỏi, liệu một số hoàn cảnh nhất định có sức mạnh biến những người vốn điềm tĩnh trở nên hung hăng hay không. Trước đó, ông cũng đã tìm hiểu về những hành động tàn ác của quân đội Hy Lạp trong suốt thời gian xâm lược Thổ Nhĩ Kỳ và đi đến kết luận phần lớn sự hung hăng bắt nguồn từ ý thức về bản sắc mạnh mẽ và sự đấu tranh để giành nguồn tài nguyên hạn chế. Để kiểm tra tính chính

https://thuviensach.vn

xác của giả thuyết này, Shérif đã tạo ra một mô hình ở quy mô nhỏ bằng cách làm cho các cậu bé gắn bó với nhau trước khi đấu tranh để giành quyền sở hữu sân bóng. Mọi việc trở nên hỗn loạn quá sức tưởng tượng khi mâu thuẫn nhanh chóng leo thang bằng hàng loạt các hành động ăn miếng trả miếng. Shérif cho rằng dù xung đột có nguyên nhân liên quan đến đất đai, quyền lực, tiền bạc, hay công việc thì một quy trình tương tự cũng sẽ nhanh chóng khiến cho một nhóm đối đầu với nhóm còn lại.

Bối rối bởi mức độ hung hăng được tạo ra do thử nghiệm của mình, Shérif quyết định tiến hành giai đoạn cuối của nghiên cứu: tạo sự gắn kết.

Đầu tiên, nhóm nghiên cứu đề nghị bọn trẻ mô tả một số thành viên cụ thể thuộc nhóm của chúng và một số thuộc phe bên kia. Các cậu bé có xu hướng mô tả thành viên của nhóm mình dũng cảm và can trường, trong khi các bạn thuộc nhóm còn lại hèn hạ và không đáng tin cậy.

Ý định ban đầu của Shérif là sử dụng phương pháp dội bom thông tin để thay đổi suy nghĩ của bọn trẻ về đối phương. Ông yêu cầu cả hai nhóm tham gia vào các buổi lễ ngày Chủ nhật, nhờ mục sư kêu gọi sự tha thứ, hợp tác và tình yêu thương lẫn nhau. Bọn trẻ lặng lẽ rời buổi lễ và chỉ sau vài phút lại tổ chức các cuộc tấn công.

Khi chiến dịch dội bom thông tin thất bại, Shérif quyết định lựa chọn một cách tiếp cận mới và chờ đợi kết quả khi bọn trẻ bị bắt buộc phải giúp đỡ nhau.

Khi cảm nhận có mối liên hệ với một người khác, mọi người thường sẽ hành động cùng nhau. Những người có cùng niềm tin tôn giáo tập trung để cùng cầu nguyện, các đoàn quân diễu hành theo nhịp, người hâm mộ thể thao cổ vũ cho đội tuyển của họ, và những người tham dự một cuộc mít tinh chính trị vỗ tay hoan nghênh các bài phát biểu. Nhưng liệu cư xử như thể bạn là một phần của nhóm có thể giúp kết nối mọi người với nhau?

Để tìm câu trả lời, Shérif đã dựng nên một loạt các tình huống khẩn cấp cần đến sự chung vai của cả “Những anh chàng tài ba” lẫn “Những chú đại bàng”. Trong một tình huống, cả hai nhóm nhận được thông tin kẻ xấu đã phá huỷ hệ thống cung cấp nước và chúng cần phải hợp sức để giải quyết. Thực tế, không có kẻ xấu nào cả, chính nhóm nghiên cứu đã để hai tảng đá to ở một khu vực của nguồn nước, cả hai nhóm đều thấy chúng cần nước uống, do đó đã hợp tác để dời hai tảng đá đi.

Trong một tình huống khác, một “điều phối viên của kỳ trại hè” (thực tế là một thành viên của nhóm nghiên cứu) cho biết sẽ lái xe đến thị trấn gần nhất để mua đồ ăn ngon cho cả hai nhóm. Bỗng nhiên chiếc xe giở chứng và cả hai nhóm đã phải hợp sức để làm cho xe nổ máy.

Kết quả đạt được rất đáng chú ý. Chỉ sau vài ngày, sự thù oán giữa hai nhóm đã gần như tan biến hết và giữa hai nhóm bắt đầu có sự gắn kết. Vào đêm cuối cùng của dự án, một thành viên của “Những chú đại bàng” đã lôi ra cây đàn ghi-ta Hawaii và chơi một bài tặng “Những anh chàng tài ba”. Ngược lại, một Anh chàng tài ba có màn biểu diễn bắt chước chú vịt Donald mà theo như ghi chú của Shérif, "... màn trình diễn đã được nhiệt tình đón nhận”.

Kết quả đạt được ở phần cuối cùng trong thí nghiệm xuất sắc của Shérif là bằng chứng cho việc nguyên lý *Như thể* có khả năng thay đổi suy nghĩ của con người về những

https://thuviensach.vn

người xung quanh theo chiều hướng tốt đẹp hơn. Bắt buộc hai nhóm phải hợp tác với nhau cũng chính là giúp cả hai nhóm nhìn nhận nhau với thái độ tích cực hơn.

Được truyền cảm hứng từ thành công của những thí nghiệm dạng này, một nhà nghiên cứu đã bắt đầu tìm câu trả lời cho câu hỏi liệu hiệu ứng này có thể được sử dụng trong thế giới thực để mang bọn trẻ đến gần nhau hơn.

**Hãy đến gần nhau**

Mong muốn một nhóm người nhanh chóng có sự kết nối và tin tưởng vào cùng một vấn đề? Hãy khiến họ hành động cùng nhau.

Vài năm trước, Scott Wiltermuth và Chip Heath đến từ Đại học standtord tập trung các nhóm gồm ba sinh viên. Một vài nhóm được yêu cầu đi dạo xung quanh khu vực trường, trong khi các nhóm khác được lập thành những đội quân nhỏ để đi diễu hành theo nhịp trên cùng một lộ trình, ở một giai đoạn khác của thí nghiệm, một số nhóm được yêu cầu nghe quốc ca và các nhóm còn lại hát và di chuyển theo nhạc. Sau đó các sinh viên này được đề nghị tham gia vào một trò chơi và có thể lựa chọn giữa giúp đỡ hoặc cản trở một người khác. Những sinh viên thuộc các nhóm đi diễu hành theo nhịp và hát đồng thanh nhanh chóng kết nối với nhau, đồng thời có xu hướng giúp đỡ nhau rõ ràng hơn rất nhiều so với những sinh viên còn lại. Những người đã kết nối với nhau thường hành động cùng nhau. Tương tự như thế, hành động cùng nhau giúp kết nối mọi người.

**Người đàn ông xếp hình**

Khoảng đầu những năm 1970, nhà tâm lý học Eliiot Aronson từ Đại học Texas, nhận được liên lạc từ một thầy giám thị của một trường học địa phương. Người này cho biết có rất nhiều trường học ở Austin đã xoá bỏ nạn phân biệt chủng tộc, do đó đây là lần đầu tiên học sinh từ rất nhiều các tầng lớp khác nhau cùng ngồi trong một phòng học. Thật không may, cảm giác ngờ vực vốn đã thâm căn cố đế giữa các tầng lớp xã hội khác nhau đã tạo nên một bầu không khí thù địch và thậm chí là cả bạo lực.

Thầy giám thị hỏi liệu Aronson có thể làm gì đó để giúp giải quyết tình hình này hay không. Aronson đến thăm một vài trường học và cảm nhận được không khí cạnh tranh mạnh mẽ giữa các học sinh. Cũng giống như cách mà Sherit đã tạo ra xung đột giữa hai nhóm do ông lựa chọn, ở đây các giáo viên đang vô tình khuyến khích học sinh trong lớp của mình cạnh tranh để giành điểm cao. Nghĩ ngay đến những gì Shérif đã làm để các cậu bé bướng bình chung sức cùng nhau, Aronson sáng tạo ra một kiểu học mới mà sau này được biết đến với tên “Phương pháp xếp hình”.

Hãy tưởng tượng một giáo viên muốn lớp của mình học về cuộc đời và tư tưởng của Martin Luther King. Đầu tiên, người giáo viên đó sẽ chia lớp thành các nhóm năm hoặc sáu học sinh, với điều kiện nhóm nào cũng có sự đa dạng về giới tinh, tầng lớp và lực học. Tiếp theo, chia bài học thành nhiều phần khác nhau. Trong trường hợp là bài học về Martin Luther King, có thể bao gồm các phần như thông tin về thời tho ấu, ảnh hưởng của những người lãnh đạo khác trong cuộc đời của ông, những hành động phản kháng đầu tiên, con đường quyền lực, âm mưu ám sát và di sản ông để lại.

Mỗi học sinh trong từng nhóm sẽ được phân công chỉ học một phần trong số các thông tin này. Sau khi đã dành ra một khoảng thời gian để tự tìm hiểu, những học sinh với

https://thuviensach.vn

cùng một nhóm thông tin sẽ ngồi lại với nhau. Từng nhóm mới này sẽ thảo luận về những gì chúng mới học được. Ví dụ, học sinh của một nhóm sẽ chia sẻ với nhau thông tin về thời thơ ấu của Martin Luther King trong khi nhóm khác lại thảo luận về những di sản ông để lại. Sau khi phần thảo luận này kết thúc, cả lớp lại trở về với nhóm ban đầu của mình, từng người sẽ kể lại với những bạn khác trong nhóm về những gì mình đã tìm hiểu được. Vào cuối buổi học, giáo viên sẽ đưa ra một bài đố ngắn để học sinh biết được chúng đã học được và chưa học được gì.

Aronson giới thiệu Phương pháp xếp hình vào rất nhiều các lớp học được lựa chọn ngẫu nhiên. Mặc dù thời gian sử dụng cho phương pháp này ở các lớp học chưa lớn, nhưng các học sinh ở đây đã nhanh chóng ít định kiến hơn, và cũng tự tin hơn trước rất nhiều. Không chỉ có thế, tần suất nghỉ học không lý do của những học sinh này giảm hẳn và chúng cũng thể hiện tốt hơn ở các kỳ thi cuối năm.

Trong cuốn sách chuyên đề về tâm lý học xã hội có tên *The Social Animal* (Động vật xã hội), Aronson đã đưa ra thảo luận về tác động của Phương pháp xếp hình tới một học sinh người Mỹ gốc Mexico tên là Carlos. Vào thời điểm thí nghiệm được thực hiện, Carlos không nói sõi tiếng Anh và những năm học trong một môi trường có chất lượng thấp và phân biệt chủng tộc khiến cậu bé trở nên nhút nhát và dễ sợ hãi. Khi sử dụng Phương pháp xếp hình, Carlos bắt buộc phải nói chuyện với các bạn trong nhóm. Lắp bắp mãi mới nói hết được những thông tin cần thiết, bạn bè bắt đầu chế nhạo cậu bé. Khi một người thuộc nhóm nghiên cứu của Aronson biết được chuyện này, cô đã nhấn mạnh với cả nhóm sự cần thiết của việc hợp tác, và chỉ ra rằng giúp đỡ Carlos là một việc cần thiết nếu chúng muốn làm bài tốt ở kỳ thi sắp tới. Chỉ sau vài tuần, nhóm của Carlos đã trở thành những người phỏng vấn có kỹ năng tuyệt vời trong việc đưa ra những câu hỏi có ích và gợi ý cho những câu trả lời rõ ràng. Tóm lại, chúng đang cư xử như thể chúng quý Carlos và cậu bé nhanh chóng trở thành một phần của nhóm. Kết quả là sự tự tin và kết quả học tập của cậu bé đã được cải thiện.

Rất nhiều năm sau, Carlos tình cờ đọc được cuốn sách của Aronson và nhận ra chính mình trong đó. Thời điểm đó, Carlos vừa mới được nhận vào Khoa Luật của Harvard. Cậu bé hồi tưởng lại chuyến viếng thăm của Aronson đến trường học của mình ("ông rất cao... râu tốt và rậm rạp, ông hài hước và làm cho tất cả chúng tôi đều cười") và Phương pháp xếp hình đã biến kẻ thù thành bạn như thế nào. Ở phần cuối, Carlos đã giải thích tại sao mình lại viết cho Aronson:

Mẹ cháu kể lại rằng lúc mới sinh ra cháu đã suýt chết. Cháu được sinh ra ở nhà, dây rốn quấn mấy vòng quanh cổ, và bà đỡ đã phải hô hấp nhân tạo để cứu sống cháu. Nếu bà ấy còn sống, cháu cũng sẽ viết để nói với bà ấy rằng cháu đã lớn, trở thành một người tốt, thông minh và còn sắp vào trường luật nữa. Nhưng bà ấy đã mất cách đây vài năm rồi. Cháu đang viết cho ông, vì cũng giống như bà ấy, ông đã cứu sống cháu.

## VI. TẠO RA "TÔI" MỚI

Học cách để cảm thấy tự tin hơn, thay đổi tính cách và làm chậm ảnh hưởng của sự lão hoá.

"*Không ai có thể trong một khoảng thời gian dài đeo một bộ mặt cho riêng mình và một*

https://thuviensach.vn

*bộ mặt khác cho đám đông mà cuối cùng lại không bị hoang mang không biết cái nào mới là thật.*"

Tiểu thuyết gia người Mỹ Nathaniel Hawthorne

# 1. VẤN ĐỀ VỀ TÍNH CÁCH

Thử tưởng tượng bạn đang có mặt trong một buổi phỏng vấn xin việc và được yêu cầu mô tả tính cách của bản thân chỉ bằng ba tính từ. Bạn sẽ nói gì? Bạn sẽ mô tả là dễ gần hay nhút nhát? Sáng tạo hay thực tế? Dám nghĩ dám làm hay điềm tĩnh? Nếu người phỏng vấn hỏi yếu tố gì đã tạo nên bạn của ngày hôm nay, bạn sẽ trả lời thế nào? Chẳng hạn, bạn tin rằng tính cách của mình là do di truyền, do trải nghiệm tuổi thơ hay do những sự kiện đã xảy ra khi bạn trưởng thành?

Rất nhiều nhà tư tưởng lớn trên thế giới đã phải đánh vật với vấn đề này. Francis Galton, một nhà khoa học thời Nữ hoàng Vitoria, tin rằng ta có thể hiểu được tính cách của một người bằng cách xem xét tỉ mỉ những vết lồi lõm trên hộp sọ và hình dáng mũi của người đó. Sigmund Freud cho rằng đây là một cách tiếp cận quá kỳ cục và đưa ra giả thuyết tính cách con người phụ thuộc vào lỗ trên cơ thể (từ đó đưa ra ý tưởng về con người "khi còn bú mẹ" (mới sinh đến 21 tháng) và con người "ở tuổi tập đi vệ sinh" (18 tháng đến ba tuổi). Nhà tâm lý học Carl Jung nhận định cả Galton và Freud đều đã sai lầm nghiêm trọng. Theo ông, bản chất của một người được quyết định bằng vị trí của các ngôi sao vào lúc họ sinh ra (lại nữa, Jung thuộc cung Sư tử, chòm sao với những ý tưởng ngớ ngẩn).

Cũng không có gì đáng ngạc nhiên khi hầu hết các nhà tâm lý học hiện đại không phân loại bạn dựa theo các vết lồi lõm trên đầu hay các chòm sao. Thay vào đó, họ sẽ nhìn vào những nét tính cách nổi bật nhất của bạn.

Vài nghìn năm trước đây, nhà triết học Hy Lạp nổi tiếng Hippocrates đã đưa ra hai giả thuyết thú vị. Thứ nhất, ông cho rằng đã là bác sỹ thì cần phải có "lời thề Hippocrates" và cam đoan luôn luôn hành động vì lợi ích cao nhất của bệnh nhân (trừ khi tiền thực sự tốt). Thứ hai, Hippocrates dự đoán sự khác nhau về lượng máu, đờm dãi, mật đen, mật vàng đã phân chia con người thành một trong bốn nhóm tính cách: nhóm "u sầu" (những người hướng nội hay lo lắng), "nhóm lạnh lùng" (những người hướng nội thanh thản), "nhóm lạc quan" (những người hướng ngoại thanh thản) và "nhóm nóng tính" (những người hướng ngoại hay lo lắng). Mặc dù tư tưởng của Hippocrates về những dòng chất lỏng trong cơ thể con người nhanh chóng bị thất sủng thì ý tưởng đưa tính cách con người, một thứ rõ ràng là phức tạp, vào một mô hình đơn giản lại trường tồn theo thời gian.

Vào những năm 1930, Gordon Allport, nhà tâm lý học của Harvard, tình cờ biết được công trình của Hippocrates, ông phân vân không biết khoa học có thể khám phá được cấu trúc của tính cách hay không. Allport cần mẫn dò tìm trong một cuốn từ điển dày, ghi lại tất cả những tính từ có thể sử dụng để miêu tả tính cách con người. Sau khi tìm được khoảng 4.000 từ, Allport (chăm chỉ, cần mẫn, ngán ngẩm) cảm thấy chán ngán nên đã chuyển lại cho đồng nghiệp của minh là Raymond Cattell. Cattell (động lòng trắc ẩn, chu đáo, cảm thông) đã tỉ mẩn rà soát lại danh sách từ không lồ của Allport, loại bớt tất cả những từ được dùng để miêu tả cùng một kiểu tính cách chung chung. Cuối

https://thuviensach.vn

cùng, Cattell (động lòng trắc ẩn) cũng hoàn thành với danh sách 170 tính từ cơ bản.

Rất nhiều nhóm nghiên cứu đã yêu cầu hàng nghìn người tham gia tự đánh giá mình bằng những tính từ này, sau đó sử dụng một phương pháp thống kê phức tạp gọi là "Phân tích nhân tố" (đừng bắt tôi phải giải thích) để phân tích cấu trúc của những dữ liệu thu thập được. Kết quả cho thấy Hippocrates đã sai lầm khi cho rằng tính cách của tất cả mọi người đều thuộc một trong bốn nhóm. Thay vào đó còn có sự tồn tại của một vài "khía cạnh" tính cách khác và bất kỳ ai cũng nằm đâu đó ở một trong những khía cạnh này.

Trong suốt khoảng 50 năm sau đó, các nhà tâm lý học đã hết lần này đến lần khác tranh cãi về việc cần bao nhiêu nét tính cách để mô tả được đầy đủ tính cách của một người. Chẳng hạn Cattell tin rằng có 60 nét tính cách, trong khi nhà tâm lý học người Anh Hans Eysenck cho rằng chỉ có ba. Đầu những năm 1990, phần lớn các nhà nghiên cứu đã đồng tình với sự tồn tại của năm khía cạnh cơ bản: "Sự phóng khoáng" (cần những trải nghiệm mới mẻ và khác lạ), "Sự tận tâm" (xu hướng có tổ chức, có kỷ luật), "Hướng ngoại" (cần đến sự khích lệ từ thế giới bên ngoài và từ người khác), "Tính dễ chịu" (xu hướng quan tâm đến mọi người), "Nhạy cảm" (xu hướng không ổn định về tinh thần), và "Không biết làm toán" (phải vật lộn với cả những phép toán cơ bản nhất).

Nhiều nhà nghiên cứu tin rằng mức độ của mỗi nét tính cách này phụ thuộc một phần vào bộ gen. Hãy cùng xem xét khía cạnh hướng nội và hướng ngoại. Theo lý thuyết thông thường về tính cách con người, ADN của bạn đã tạo ra một bộ não với mức độ hưng phấn nhất định, cũng giống như tivi có mức âm thanh đặt trước ở lần mở đầu tiên. Nếu bạn là một người hướng nội, khi đó bộ não của bạn đã được kích thích một cách tự nhiên và bạn sẽ cố tránh xa những nơi có thể làm cho bộ não vốn đã được kích thích trở nên hưng phấn hơn. Kết quả là dù đang ở trong tình huống nào bạn cũng có xu hướng tránh xa ánh sáng chói loà và những nhóm người ồn ào, thay vào đó tìm đến với những hoạt động yên bình như đọc sách hay tâm sự. Nếu là một người hướng ngoại, mức độ hưng phấn của não bạn sẽ thấp hơn rất nhiều, do đó bạn cần được liên tục tiếp thêm sự kích thích. Chính vì thế, dù có gặp phải hoàn cảnh nào thì bạn cũng sẽ bị hấp dẫn bởi những hiệu ứng kích thích của đám đông, hành động mạo hiểm và hành vi bốc đồng.

Theo quan điểm này, tính cách của bạn được "cài đặt" vào bộ não, khiến cho bạn có cùng một cách cư xử cho nhiều hoàn cảnh khác nhau và sẽ không thay đổi trong suốt cuộc đời. Dù tất cả những điều này đều có vẻ hợp lý, nhưng nó mới chỉ là một phần nhỏ của câu chuyện.

Các nhà tâm lý học vẫn thường xuyên kiểm tra quan điểm cho rằng tính cách của con người khiến những người đó không ngừng thực hiện cùng một kiểu hành động ở nhiều tình huống khác nhau. Chẳng hạn, trong một nghiên cứu, những điều phối viên của một trại hè dành cho các bé trai đã được yêu cầu bí mật ghi lại tần suất các hành động hướng ngoại của lũ trẻ như nói chuyện trong bữa ăn, ưa thích ánh đèn sân khấu và chủ động bắt chuyện. Các nhà nghiên cứu sau đó cẩn thận phân tích dữ liệu thu thập được bằng cách so sánh mức độ hướng ngoại của bé trai vào những ngày chẵn và vào những ngày lẻ. Nếu theo lý thuyết "tính cách quyết định hành vi" thì sẽ có một sự nhất quán cao trong cách những bé trai hành động, những đứa trẻ hướng ngoại sẽ thường

https://thuviensach.vn

xuyên chuyện trò và những đứa hướng nội thì luôn chọn cho mình những góc khuất. Thực tế, kết quả thử nghiệm không cho thấy chút nhất quán nào. Ngày hôm nay, một cậu bé có thể tràn đầy năng lượng và nhiệt huyết, nói chuyện không ngừng, thì ngày mai cũng chính cậu bé đó lại trở nên lặng lẽ và thu mình.

Trong một thí nghiệm khác, các nhà tâm lý học đã đến một số trường học, tạo ra các tình huống thực tế để kiểm tra tính trung thực của các học sinh ở đây. Nhóm nghiên cứu cố tình tạo cơ hội để chúng có thể ăn trộm tiền "để quên" trên bàn, cơ hội chối bay chối biến việc ăn cắp để tránh rắc rối và cuối cùng là cơ hội để tráo đổi điểm chác. Mỗi lần thực hiện, hành vi của bọn trẻ đều được bí mật ghi lại và được so sánh trong những tinh huống khác nhau. Lý thuyết "tính cách quyết định hành vi" dự đoán rằng cùng một đứa trẻ sẽ có xu hướng ăn trộm, nói dối và gian lận, tuy nhiên kết quả lại không cho thấy tính nhất quán như vậy. Một em học sinh có thể cư xử dối trá ở tình huống này nhưng sau đó lại thể hiện bản tính thiên thần ở một tình huống khác.

Vỡ mộng với lý thuyết tính cách quyết định hành vi, một số ít các nhà nghiên cứu đã bắt đầu phát triển một quan điểm hoàn toàn mới về bản tính của con người.

Ở các phần trước, tôi đã dẫn chứng nhiều nghiên cứu liên quan đến cách mà hành vi của bạn tạo nên cảm xúc, suy nghĩ và ý chí. Mỉm cười và bạn thấy hạnh phúc. Nắm tay người khác và bạn sẽ thấy họ thu hút một cách kỳ lạ. Kéo căng các cơ để có thêm sự tự chủ. Từ đó, một số nhà nghiên cứu tự hỏi liệu chính quy trình này có thể giúp giải thích cho mối quan hệ giữa hành vi và bản tính hay không. Thay vì tính cách khiến bạn hành động theo một cách nhất định, liệu có phải hành vi tạo cho bạn một bản tính riêng biệt?

Theo quan niệm thông thường, chuỗi quan hệ nhân quả sẽ như sau:

Tính cách hướng ngoại => Hành vi hướng ngoại.

Theo nguyên lý *Như thể*.

Hành vi hướng ngoại =>Tính cách hướng ngoại

Nếu chính xác, cách tiếp cận hoàn toàn mới này sẽ mở ra cơ hội giúp bạn thay đổi tính cách bằng chính ý chí của bản thân. Chẳng hạn chỉ cần thay đổi cách hành động thì bạn có thể nhanh chóng giảm bớt tính hung hăng, trở nên vô cùng dễ mến và tự tin hơn trước rất nhiều.

Trong suốt 40 năm qua, các nhà nghiên cứu đã tìm hiểu liệu nguyên lý *Như thể* có thể thực sự khiến bạn cảm thấy mình giống như một người hoàn toàn mới hay không. Chuyến đi của chúng tôi tới phiên bản thế giới thật của *Pygmalion* [8] bắt đầu bằng một thí nghiệm kỳ lạ liên quan đến những quả cân và chú giun đất.

## 2. LÀM THẾ NÀO ĐỂ TỰ TIN HƠN?

Bạn tin vào đánh giá của mỉnh chứ, ngay cả khi những người khác đều đang nghi ngờ quyết định của bạn? Bạn có thể quên đi những lỗi lầm và không mất quá nhiều thời gian để lo lắng về những gì sẽ xảy ra trong tương lai? Bạn có nghĩ mình sẽ làm tốt trong hầu hết các tình huống? Nếu bạn vừa trả lời "Có" cho tất cả những câu hỏi này, bạn có vẻ là người có sự tự tôn khá cao, trong khi một chuỗi các câu trả lời "Không" lại

https://thuviensach.vn

cho thấy bạn có đôi chút bất an.

Theo lý thuyết “tính cách quyết định hành vi”, những người có lòng tự tôn thấp sẽ gặp phải một số bất lợi, trong đó có việc cam chịu bị làm nhục và bị hạ thấp. Tuy nhiên, nguyên lý *Như thể* lại mang đến một cách tiếp cận hoàn toàn mới. Thay vì cho rằng lòng tự tôn thấp khiến mọi người chấp nhận chịu đựng trải nghiệm bị làm nhục thì chính việc tham gia vào trải nghiệm này mới khiến người ta càng lúc càng thiếu sự tự tôn. Nhà tâm lư học James Laird quyết định tìm hiểu điều này có đúng với thực tế hay không.

Ở phần 1, tôi đã mô tả cách thức Laird tiến hành lần thử nghiệm đầu tiên nguyên lý *Như thể* và phát hiện ra rằng mỉm cười làm người ta thấy hạnh phúc. Hào hứng với kết quả khả quan của công trình đầu tiên này, Laird đã lao vào nghiên cứu sức mạnh của nguyên lý đó.

Hãy tưởng tượng bạn đã đăng ký tham gia vào một nghiên cứu của Laird. Bạn được mời đến phòng thí nghiệm, được yêu cầu hoàn thành một phiếu điều tra về sự tự tôn. Nhóm nghiên cứu sau đó sẽ đưa bạn vào một căn phòng khác, đề nghị bạn ngồi xuống cạnh một chiếc bàn nhỏ. Trên bàn có một số quả cân dùng trong bếp, một bộ dao dĩa và một con giun đất còn sống. Người ta giải thích bạn sẽ phải làm một trong hai việc. Một là nhấc từng quả cân lên, sắp xếp chúng theo thứ tự trọng lượng tăng hoặc giảm dần. Nhiệm vụ kia là cắt con giun thành nhiều khúc và ăn chúng.

Nhà nghiên cứu sau đó sẽ tung đồng xu rồi nói, thật không may bạn phải nhận nhiệm vụ với chú giun sống kia. Bạn ngồi xuống, nhìn chằm chằm “con quái vật nhỏ” đang ngoe nguẩy một lúc. Lúc này, người ta sẽ yêu cầu bạn điền vào một phiếu câu hỏi nữa về lòng tự trọng trước khi “xử lý” con giun.

Thí nghiệm này được xây dựng một cách cẩn thận nhằm tìm hiểu liệu nguyên lý *Như thể* có đúng trong trường hợp với lòng tự trọng hay không. Laird cho rằng nếu mọi người thấy chính mình sắp sửa thực hiện một việc khiến lòng tự trọng bị hạ thấp (hay hành động như một người thiếu tự trọng), họ sẽ có xu hướng kết luận mình thực sự chẳng có lòng tự trọng lắm. Đúng như dự đoán, sự tự tôn của những "người ăn giun” tan biến. Cũng giống như mỉm cười khiến người ta hạnh phúc, tham gia vào hành động tự hạ thấp lòng tự trọng khiến họ trở nên thiếu tự trọng.

Nhưng nghiên cứu của Laird chưa kết thúc ở đây. Hãy tưởng tượng bạn vừa hoàn thành phiếu câu hỏi thứ hai và ngay khi bạn vừa cầm dao dĩa lên thì một thành viên nhóm nghiên cứu chạy vội vào, giải thích rằng anh ta đã nhầm lẫn một cách tai hại. Bạn đáng lẽ phải có quyền lựa chọn nhiệm vụ cho mình. Khi đó bạn sẽ tiếp tục thưởng thức chú giun hay quay lại với mấy quả cân?

Laird biết những người có lòng tự trọng ít thường tin rằng mình đáng phải có những trải nghiệm tồi tệ, và ông muốn biết liệu sự thiếu tự trọng sinh ra từ phòng thí nghiệm có khả năng thay đổi hành vi của họ hay không. Không ai trong số những tình nguyện viên được lựa chọn ngẫu nhiên nhận nhiệm vụ với những quả cân chuyển sang chọn ăn giun. Tuy nhiên đáng chú ý là chỉ 20% những người được giao chỉ định ăn giun quay ra với những quả cân. Ngay cả khi họ có cơ hội để làm một việc dễ chịu hơn nhiều thì tình trạng thiếu tự trọng sinh ra do thí nghiệm của Laird đã khiến phần lớn họ lựa chọn tiếp

https://thuviensach.vn

tục với việc ăn giun (tất nhiên ngay khi những người tham gia sắp sửa đút con giun vào miệng thì các thành viên trong nhóm nghiên cứu đã lao vào phòng ngăn không cho họ làm việc đó).

Khi Laird công bố nghiên cứu của mình, ông đã bị một số nhà tâm lý học chỉ trích về phương pháp được sử dụng. Họ cho rằng những người tham gia chỉ đang đóng kịch, vì họ biết mình an toàn bởi những thành viên của nhóm nghiên cứu sẽ không bao giờ để họ thực sự ăn giun cả. Kết quả là một số nhà nghiên cứu khác đã thực hiện những thí nghiệm tương tự, nhưng thay vì giun đất người ta sử dụng những con sâu bướm có thể ăn được. Lần này, những người tham gia đã ăn mấy con sâu này, một kết quả không khác mấy với những gì Laird đã tìm ra trước đó.

Kết quả này giúp giải thích tại sao những người không may gặp phải một sự việc tiêu cực ngẫu nhiên trong cuộc sống lại trở nên thiếu tự tôn, họ thậm chí còn đổ lỗi cho chính bản thân vì điều đó. Nạn nhân của những vụ tấn công bạo lực thường có cảm giác rằng bằng một cách nào đó mình cũng đã góp phần gây ra cuộc tấn công này, và những người mắc bệnh nan y thì tự hỏi mình đã làm gì để phải chịu số phận như vậy. Đúng theo những gì nguyên lý *Như thể* dự đoán, ý thức về cái tôi cá nhân thật không may lại là kết quả trực tiếp của việc bị ép phải trải qua một sự kiện không dễ chịu gì.

Đáng tiếc là một khi quá trinh này bắt đầu xảy ra, nó sẽ tự nuôi lớn chính mình. Những người có lòng tự trọng không cao tiếp tục chịu đựng nhiều sự việc có tính tiêu cực hơn, và những sự việc này đến lượt chúng lại gây ra sự sụt giảm lòng tự trọng nghiêm trọng hơn nữa.

Tin tốt là cũng chính ý tưởng này lại có thể được sử dụng để nhanh chóng thúc đẩy sự tự tin và lòng tự trọng.

**Tạo tư thế quyền lực**

Hầu hết các khoá học với mục đích cải thiện lòng tự trọng đều được thiết kế dựa trên quan điểm sự thiếu tự trọng, thiếu tự tin là sự phản ánh của cách mọi người nghĩ về chính mình, từ đó khuyến khích người tham gia tập trung nhớ lại những việc họ đã làm tốt, hoặc yêu cầu tự hình dung bản thân là một người quyết đoán hơn. Ngược lại, nguyên lý *Như thể* lại cho rằng việc đó sẽ nhanh hơn, hiệu quả hơn nhiều nếu đề nghị mọi người thay đổi hành vi.

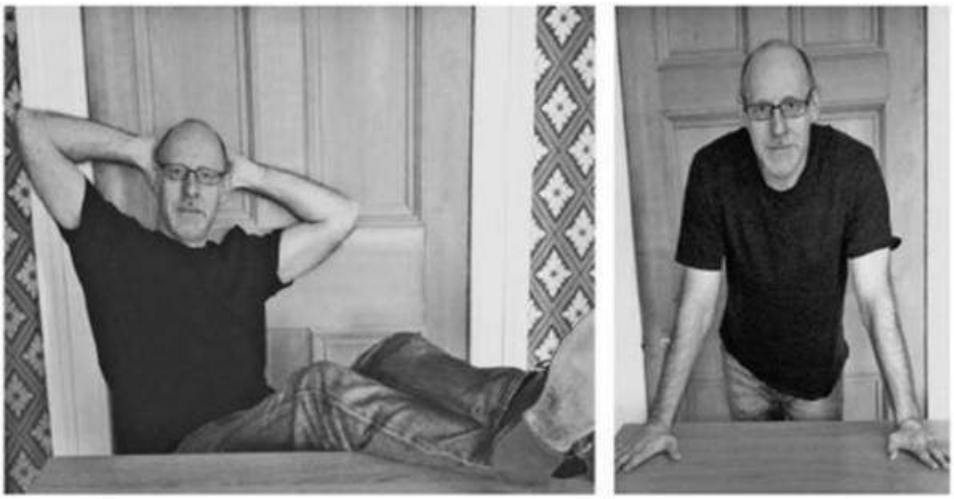
Trước đó, một nghiên cứu đã được thực hiện để xác nhận liệu một cặp kính mới được đeo lên mắt có thể làm thay đổi quan điểm của mọi người hay không. Những người tham gia được chia thành hai nhóm khác nhau, được nhận cùng một bài kiểm tra nhận thức và kiểm tra tính cách. Một nhóm được yêu cầu hoàn thành hai bài kiểm tra này trong điều kiện bình thường, còn những người thuộc nhóm kia được nhận một cặp kính không số. Bởi kính mắt thường làm người ta liên tưởng đến trí thông minh nên các nhà nghiên cứu dự đoán chỉ cần đeo thêm cặp kính cũng làm người ta bỗng dưng thấy tự tin và sáng trí hơn trước. Và họ đã đúng: điểm số thực tế cho bài kiểm tra trí thông minh của hai nhóm không khác nhau nhưng những người đeo kính lại tự đánh giá mình ổn định hơn, có trình độ hơn và uyên bác hơn.

Đến đây, xuất hiện vấn đề về tư thế. Nhà nghiên cứu Dana Carney đến từ Đại học Columbia biết rằng người tự tin có xu hướng cảm nhận tốt về bản thân, liều lĩnh hơn,

https://thuviensach.vn

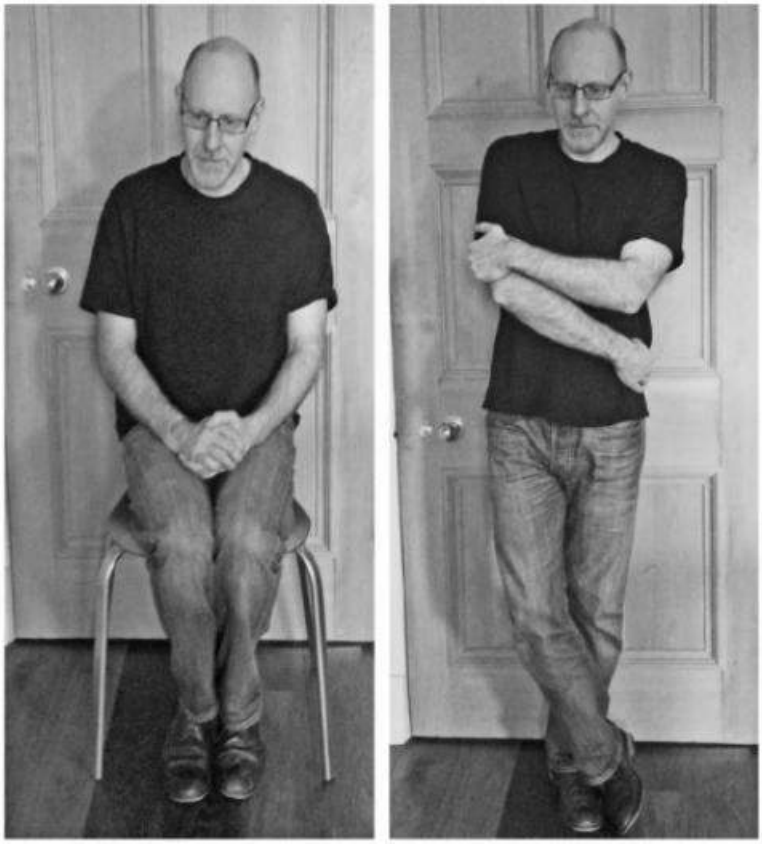
có hàm lượng testosterone (một loại chất gắn liền với ưu thế vượt trội) cao hơn và hàm lượng cortisol thấp hơn (liên quan đến cảm giác căng thẳng mệt mỏi). Carney tự hỏi, điều gì sẽ xảy ra nếu một nhóm người được đề nghị cư xử theo cách của một người có vị thế vượt trội? Để tìm ra câu trả lời, Carney và các đồng nghiệp đã tập hợp một nhóm tình nguyện viên, nói rằng họ có mặt ở đây là để đánh giá một hệ thống theo dõi tim mạch mới, sau đó chia những người này thành hai nhóm.

Những người thuộc nhóm thứ nhất được đặt vào một trong hai tư thế thể hiện quyền lực. Một số sẽ ngồi trên ghế, chân gác lên bàn, hướng lên trên và hai tay đan vào phía sau gáy/ Số còn lại được yêu cầu đứng sau chiếc bàn, người hướng về phía trước và đặt lòng bàn tay lên trên mặt bàn.



Các thành viên trong nhóm thứ hai được đề nghị tạo một trong hai tư thế không liên quan đến sự vượt trội. Một số người sẽ để hai chân trên sàn, đặt tay lên đùi và cúi gằm mặt. số còn lại đứng thẳng, khoanh tay trước ngực và bắt chéo chân.

https://thuviensach.vn



Sau một phút “tạo dáng”, những người tham gia được yêu cầu đánh giá mức độ họ cảm nhận về “quyền lực” và “trách nhiệm”. Tư thế quả thực đã có tác động không nhỏ tới sự tự tôn. Những người thuộc nhóm “tạo dáng quyền lực” đưa ra đánh giá cao hơn các thành viên của nhóm cn lại. Nhưng đây mới chỉ là phần nổi của tảng băng chìm.

Những người này sau đó tiếp tục tham gia vào một bài kiểm tra về độ mạo hiểm. Mỗi người sẽ nhận hai đô la, và được thông báo họ có thể giữ số tiền đó hoặc cá cược vào trò tung đồng xu. Nếu thắng, họ sẽ nhận được gấp đôi số tiền, tức bốn đô la, nhưng nếu thua sẽ phải ra về tay không. Đúng như giả thuyết “tạo dáng quyền lực khiến bạn liều lĩnh hơn", hơn 80% số người thuộc nhóm thứ nhất tham gia vào trò đánh cược so với con số 60% của nhóm thứ hai.

Đến phần cuối cùng của nghiên cứu, sự chú ý được tập trung vào sự trao đổi chất trong mạch máu của những tình nguyện viên, cả trước và sau khi thực hiện tạo dáng, nhóm nghiên cứu đều yêu cầu những người tham gia nhai kẹo cao su trong vài phút để tạo đủ một lượng nước bọt cần thiết (lưu ý rằng phương pháp này cũng hiệu quả như “quá trình tạo nước bọt thụ động”), sau đó nhổ vào trong các ống nghiệm. Sau khi phân tích thành phần trong ống nghiệm, kết quả thu được là so với những người ngồi ngay ngắn đặt hai tay lên trên đùi, những người tạo dáng quyền lực có hàm lượng Testosterone cao hơn hẳn trong khi lượng Cortisol lại thấp hơn so với trước khi tạo dáng. Hay nói cách khác, chỉ bằng một phút cư xử như thể mình có ưu thế vượt trội đã giúp thay đổi tính chất hoá học trong cơ thể những người tham gia.

Cuối cùng, nếu bạn không có đủ thời gian để tạo dáng quyền lực, hãy nắm chặt tay.

https://thuviensach.vn

Nhà tâm lý Thomas Schubert đã yêu cầu một nhóm nam giới đánh giá mức độ tự tin của bản thân, sau đó nắm tay thành nắm đấm trong vài giây trước khi tự đánh giá lại cảm giác tự tin của mình. Cơ thể đã tác động lên não bộ, sự tự tin của họ đã tăng lên một cách đáng kể chỉ sau vài giây nắm chặt tay.

**Bí quyết tự tin**

Để tham gia vào bài luyện tập này, bạn cần một chiếc bút, một mẩu giấy và đôi bàn tay.

**Thứ nhất**, hãy tự đánh giá mức độ tự tin của bản thân bằng cách cho điểm từ 1 (không tự tin chút nào) đến 7 (rất tự tin).

**Thứ hai**, hãy nhìn vào danh sách những tính từ dưới đây, chọn ra ba từ thể hiện nét tính cách tốt nhất của bạn và ba từ cho tính cách tồi tệ nhất.

Trung thành, tình cảm, sống khép kín, đầy tham vọng, không có động lực, bí mật, quan tâm, nhẫn tâm, vui vẻ, gắt gông , chu đáo, thiếu suy nghĩ, hợp tác, vô ích, dũng cảm, thô lỗ, thiếu quyết đoán, nhiệt tình, thờ ơ, linh hoạt, cứng đầu, không khoan dung, tập trung, tiết kiệm, hào phóng, biết ơn, làm việc chăm chỉ, lười biếng, trung thực, không trung thực, nhún nhường, kiêu ngạo, ghen tuông, non nớt, khiêm tốn, lạc quan, bi quan, đúng giờ, tự tin, dễ dao động, chân thành, vô tổ chức, tự phụ, phô trương.

**Thứ ba,** đặt bút vào tay *không thuận* và từ từ viết ba tính cách *tiêu cực* mà bạn đã chọn lên tờ giấy.

**Thứ tư,** đặt bút vào tay *thuận* và từ từ viết ba tính cách *tích cực* mà bạn đã chọn lên tờ giấy.

**Cuối cùng**, đánh giá bạn thấy tự tin như thế nào về bản thân theo thang từ 1 (không tự tin chút nào) tới 7 (rất tự tin).

Bài tập này có giúp bạn thấy tự tin hơn không?

Bài tập này dựa trên nghiên cứu của Pablo Brinol, nhà tâm lý học tại Đại học Autonoma de Madrid. Brinol nói với những người tham gia rằng họ đang tham gia một nghiên cứu về thuật xem tướng chữ và yêu cầu họ viết ra giấy những phẩm chất tốt nhất hoặc tệ nhất, sử dụng tay thuận hoặc không thuận. Ngay sau đó, tất cả những người tham gia đều đánh giá họ có lòng tự trọng và tự tin.

Nhóm tiến hành thí nghiệm biết rằng khi những người tham gia sử dụng tay không thuận, họ sẽ thấy mình tạo ra nét chữ nguệch ngoạc, do đó cư xử như thể họ không có nhiều tự tin vào lời nói của mình. Vì vậy các nhà nghiên cứu dự đoán rằng việc nêu ra những phẩm chất tích cực bằng tay không thuận sẽ làm giảm lòng tự trọng của người tham gia, trong khi viết ra các phẩm chất tiêu cực bằng tay không thuận sẽ khiến họ cảm thấy tự tin và có động lực hơn. Đây chính xác là những gì mà kết quả của những người tham gia cho thấy.

Nếu bạn muốn tăng sự tự tin của mình một cách nhanh chóng và hiệu quả, thông điệp rất rõ ràng - hãy sử dụng cách viết.

https://thuviensach.vn

## *3. VÌ SAO QUẦN ÁO TẠO NÊN CON NGƯỜI?*

John Howard Griffin có một cuộc đời khá đặc biệt. Sinh năm 1920 tại Texas, ông du lịch khắp châu Âu lúc còn trẻ và tham gia đào tạo với tư cách một nhà âm nhạc học chuyên về dòng thánh ca Gregory. Khi Chiến tranh thế giới thứ hai nổ ra, ông làm việc tại Hội kháng chiến chống Pháp và giúp những người Áo gốc Do Thái bí mật tới nơi an toàn. Sau khi chiến tranh kết thúc, ông trở về Hoa Kỳ, trở thành một nhà báo điều tra và quyết định tập trung vào hoàn cảnh sống hiện tại của người Mỹ gốc Phi tại các bang phía Nam.

Tuy nhiên ông không đơn thuần viết về phân biệt chủng tộc mà quyết định tiến hành một thí nghiệm khác thường để trải nghiệm nó trước. Làm việc một cách tỉ mỉ với một bác sĩ da liễu có tay nghề, Griffin sử dụng một hỗn hợp của thuốc tạo màu nhân tạo, các loại thuốc và phương pháp điều trị bằng đèn tử ngoại để làn da trắng của mình trở nên sẫm màu. Khi việc biến đổi hoàn tất, ông cạo bỏ hết tóc. Nên nếu chỉ nhìn qua, trông ông giống một người Mỹ gốc Phi . Sau đó, ông đi vòng quanh một loạt các bang ở phía Nam bằng xe buýt và đi nhờ, trải nghiệm sự hận thù và phân biệt đối xử mà chính những người Mỹ gốc Phi phải chịu mỗi ngày.

Khi bắt đầu bán cuốn sách thuộc hàng bán chạy về dự án này, Griffin mô tả ông đã nhìn mình trong gương như thế nào ngay khi việc chuyển đổi hoàn tất và đưa ra một ví dụ sống động về tác động của sự phản chiếu này tới ý thức của chính ông:

Tôi đã muốn thấy mình được cải trang, nhưng sự thật lại khác. Tôi bị giam cầm trong thân xác của một người hoàn toàn xa lạ, không có quan hệ gì khiến tôi không có thiện cảm... Tôi nhìn vào gương và không thấy sự tương phản nào về John Griffin da trắng trong quá khứ. Không, những phản chiếu này hướng về châu Phi, về ngôi nhà tồi tàn và khu ổ chuột, về những cuộc đấu tranh không kết quả phản đối cái mác da đen... Tôi đã giả mạo sự tồn tại bí mật, và tôi đã mất đi ý thức về sự tồn tại của chính mình. Đây là điều đã tàn phá tôi. Người từng là Griffin giờ đây trở nên vô hình.

Bằng cách thay đổi màu da, Griffin cảm thấy mình như một người khác. Trong suốt cuộc đời mình, ông luôn nhìn vào gương và thấy một người da trắng. Với giả định màu da đó là một phần quan trọng trong lòng tự tin của mình, ông hẳn đã coi bản thân có nền tảng kiến thức và những nét tính cách liên quan tới hình dáng bên ngoài của mình. Sau lần chuyển đổi ấn tượng, ông coi bản thân giống như một người Mỹ gốc Phi và vô thức sử dụng hình ảnh này để xây dựng ý thức mới về diện mạo. Sau vài lần, ông đã trải nghiệm cái tôi cũ đổ vỡ, và sự hình thành diện mạo mới.

Hầu hết mọi người sẽ không theo chân Griffin và cố gắng thay đổi màu da của mình. Tuy nhiên, nguyên lý này áp dụng được cho một thứ dễ thay đổi hơn nhiều - quần áo. Chúng ta thường đánh giá người khác theo quần áo họ mặc. Nếu bạn thấy một người đàn ông trong bộ quần áo đắt tiền, bạn có xu hướng tự động cho rằng ông ta thành công và giàu có. Nếu thấy một người mặc chiếc áo kaftan (1) [9] và sơ mi hoa, bạn có thể cho rằng anh ta là kiểu người sáng tạo. Đụng phải một người đàn ông mang đôi giày lớn, mũi đỏ và quần có đai, bạn biết đã đến lúc phải bỏ chạy rồi.

https://thuviensach.vn

Những sự khác biệt về nhận thức này thường khiến ta cư xử rất khác biệt.

Nicolas Guéguen từ Đại học Bretagne Sud cho một nhóm người mặc giống một người bình thường, hoặc bộ quần áo của lính cứu hoả và yêu cầu họ tiếp cận hơn 200 người phụ nữ ngẫu nhiên được chọn trên phố. Mỗi lần gặp ánh mắt của người phụ nữ, anh bước tới với kịch bản đã chuẩn bị sẵn:

Xin chào, tôi là Antoine. Tôi chỉ muốn nói rằng tôi thấy cô rất đẹp.

Tôi phải đi làm chiều nay nhưng không biết cô có thể cho tôi số điện thoại không. Tôi sẽ gọi lại sau và chúng ta có thể cùng nhau uống một ly.

Guéguen cẩn thận phân tích tỷ lệ phụ nữ vui vẻ đưa số điện thoại và thấy rằng bộ đồng phục có hiệu quả rõ rệt. Khi người đàn ông mặc quần áo bình thường, chỉ có 8% phụ nữ đưa số điện thoại. Tuy nhiên, khi chính người đàn ông đó ăn mặc như lính cứu hoả, anh ta có tỷ lệ thành công lên đến 22%.

Nghiên cứu khác cho thấy thậm chí những thay đổi nhỏ nhất cũng có thể tạo ra hiệu quả lớn. Trong một nghiên cứu nọ, một nhà tâm lý học cải trang làm một nhà nghiên cứu thị trường tiếp cận rất nhiều người và hỏi xem liệu họ có muốn tham gia khảo sát hay không. Một nửa thời gian ông đeo cà vạt và nửa còn lại thì không. Sự khác biệt nhỏ này có hiệu quả lớn, với hơn 90% số người đồng ý tiến hành khảo sát khi ông đeo cà vạt so với chỉ 30% khi ông không đeo.

Quần áo mọi người mặc ảnh hưởng tới nhận thức của ta về họ, liệu quần áo bạn mặc có ảnh hưởng tới cái nhìn của bạn về chính bản thân không? Hầu hết những người ủng hộ học thuyết “tính cách tạo nên hành vi” sẽ cho rằng ý thức của bạn về bản thân chậm rãi phát triển qua nhiều năm và sẽ không bị ảnh hưởng bởi những thứ tạm thời như mặc chiếc áo mới hoặc thay đôi giày khác. Ngược lại, nguyên lý *Như thể* dự đoán rằng việc mặc như thể bạn là một kiểu người nào đó sẽ ảnh hưởng đến ý thức danh tính của bạn. Để khám phá xem học thuyết nào đúng, Mark Frank từ Đại học Cornell đã tiến hành một loạt các thí nghiệm kỳ lạ. Frank biết rằng mọi người có xu hướng gắn kết quần áo đen với hành vi độc đoán và hung hăng, và ông băn khoăn liệu chỉ cần mặc như vậy có thể thay đổi cách hành xử của họ hay không. Thật may mắn, dữ liệu ông cần để kiểm tra giả thuyết đã có sẵn. Frank tìm kiếm các bản ghi chép về giải bóng bầu dục quốc gia, so sánh dữ liệu từ các đội mặc áo đen với nhau, ông xác định năm đội mặc đồ đen, trong đó có Los Angeles Raiders, Pittsburgh Steelers, Cincinnati Bengals và bắt đầu xem xét hành vi của họ.

Trong bóng bầu dục Mỹ, phạm luật có thể bị phạt và đội phạm lỗi sẽ phải lùi lại gần 5, 10 hoặc 15 m. Frank tính toán độ dài trung bình mà mỗi đội phải lùi lại mỗi trận và phát hiện ra một mô hình đáng chú ý. Những đội mặc đồ đen phải lùi lại nhiều hơn đáng kể so với các đội khác, điều này cho thấy họ có xu hướng thực hiện các hành vi gây gổ đặc biệt.

Được khích lệ từ những kết quả này, Frank tiếp tục với các ghi chép về giải khúc côn cầu toàn quốc và tiếp tục so sánh các đội mặc đồng phục đen với các đội khác, ở môn này, hành động vi phạm có thể khiến người chơi phải ngồi ngoài trong 2, 5 hoặc 10 phút tuỳ thuộc vào mức độ vi phạm. Frank khám phá ra rằng các đội mặc đồ đen có thời gian ngồi trên ghế nhiều hơn đáng kể.

https://thuviensach.vn

Dữ liệu về môn khúc côn cầu này cũng cho phép Frank tiến hành một bài thử nghiệm đặc biệt khéo léo về giả thuyết của mình vì hai đội - Pittsburgh Penguins và Vancouver Canucks - chuyển đồng phục sang màu đen. Hiệu ứng "mặc đồ đen - gây gổ hơn" xuất hiện. Trước khi chuyển sang màu đen, thành viên của cả hai đội này hiếm khi ngồi ngoài. Tuy nhiên, về sau họ gần như ngồi lỳ ở đó.

Phần lớn nhà nghiên cứu sẽ dừng tại đây. Tuy nhiên, Frank biết rằng các nhà nghiên cứu khác có lẽ sẽ hoài nghi về ý tưởng của ông và tranh luận rằng những cầu thủ hung hăng bị hấp dẫn bởi những đội mặc đồ đen. Cách duy nhất để giải quyết vấn đề là tiến hành thí nghiệm, ông tập hợp một nhóm tình nguyện viên và ngẫu nhiên chia họ thành hai nhóm. Một nhóm mặc đồ đen và nhóm kia đồ trắng. Sau đó, hai bên được yêu cầu chia thành các đội nhỏ và chơi một số trò chơi.

Những người tiến hành thí nghiệm đưa cho các tình nguyện viên một danh sách các trò chơi và yêu cầu họ chọn trò mà họ thích. Những người tham gia không biết rằng những trò chơi họ chọn có tính bạo lực khác nhau. Một số trò chơi, như "dart gun duel" [10] có tính bạo lực cao trong khi những trò khác, như "đánh bóng vào lỗ" (như chơi gôn) lại nhẹ nhàng hơn nhiều. Những người mặc đồ đen chọn những trò chơi bạo lực hơn nhiều so với những người mặc đồ trắng.

Nghiên cứu khác cho thấy hiệu ứng này không phải là vấn đề đen và trắng.

Một nghiên cứu khác được tiến hành bởi Robert Johnson từ Đại học bang Arkansas, ông tập hợp một nhóm người tham gia và giải thích rằng họ sẽ có cơ hội chích điện người khác. Người tiến hành thí nghiệm mô tả mỗi người tham gia sẽ được chụp ảnh như thế nào trước khi chích điện, nhưng điều quan trọng là quần áo của họ trong ảnh phải được che đi. Làm thế nào để che đây? Một người tiến hành thí nghiệm đã mang theo hai loại quần áo. Một nửa số người tham gia được yêu cầu mặc một chiếc áo choàng giống bộ quần áo Ku Klux Klan ([11]), và người tiến hành thí nghiệm biện minh cho quần áo bằng cách lầm bầm: "Tôi không may vá giỏi - thứ này hoá ra trông giống người Ku Klux Klan". Ngược lại, những người khác nhận được bộ quần áo khiến họ trông giống y tá ("Tôi may mắn được phòng hồi sức tại bệnh viện cho mượn chỗ quần áo y tá này để thí nghiệm").

Bước tiếp theo, người tiến hành thí nghiệm nói rằng có một người ở phòng kế bên đang cố học một danh sách các từ và yêu cầu những người tham gia thực hiện chích điện mỗi khi họ mắc lỗi. Trong thực tế, ở phòng kế bên là một người đóng giả và thiết bị giật điện hoàn toàn là giả. Bất cứ khi nào người tham gia nghe thấy người ở phòng kế bên mắc lỗi, họ có thể chọn tăng hoặc giảm mức độ giật điện. Những người tham gia mặc đồ giống Ku Klux Klan lựa chọn mức điện giật cao hơn nhiều so với những người mặc đồ y tá, đúng như những gì nguyên lý *Như thể* dự đoán.

Các hiệu ứng tương tự cũng quan sát được ở bên ngoài phòng thí nghiệm. Năm 1969, cảnh sát tại Menlo Park, California, quyết định cố gắng cải thiện quan hệ cộng đồng bằng cách bỏ đồng phục kiểu bán quân sự màu xanh hải quân và chuyển sang kiểu thoải mái hơn. Nhân viên được yêu cầu mặc áo vest xanh thẫm, quần đen, sơ mi trắng và cà vạt đen. Họ cũng được yêu cầu che vũ khí của mình dưới áo vest. Tin tức nhanh

https://thuviensach.vn

chóng lan ra, hơn 400 sở cảnh sát Mỹ thử nghiệm loại đồng phục không chính thống này. Sau 18 tháng thí nghiệm, các nhà nghiên cứu yêu cầu các nhân viên này hoàn thành nhiều bài kiểm tra, các kết quả cho thấy khi bị tước bỏ các biểu tượng quyền lực của mình, các nhân viên này thường chấp nhận vai trò mới của cảnh sát như là "nhân viên dịch vụ công cộng". Cùng với diện mạo mới này, các nhân viên cảnh sát đó thể hiện tính độc đoán ít hơn các đồng nghiệp trong trang phục chỉnh tề hơn. Trong suốt thời gian này, những thương tích do cảnh sát gây ra cho dân thường giảm 50%.

Thông điệp rất rõ ràng - cách ăn mặc của bạn ảnh hưởng trực tiếp tới việc bạn nghĩ mình là ai. Mặc sơ mi đen, bạn bắt đầu trở nên độc đoán và hay gây gổ hơn. Chuyển sang cách ăn mặc thoải mái và bạn sẽ trở nên khoan dung và nhường nhịn hơn. Trong nhiều năm, các nhà tâm lý học đã kêu gọi các ứng viên "mặc đẹp và chỉnh tề" trước một cuộc phỏng vấn quan trọng với niềm tin rằng việc ăn mặc chỉnh tề sẽ có tác động tích cực tới người phỏng vấn. Nguyên lý *Như thể* cho thấy trang phục như vậy cũng sẽ tạo ấn tượng sâu sắc và có lẽ quan trọng hơn là nó còn ảnh hưởng tới ứng viên. Với việc ăn mặc chỉnh tề, một người sẽ thấy mình thành công hơn và đến một lúc nào đó, sẽ giúp người đó làm việc tốt hơn nhiều. Quần áo không chỉ làm nên con người: chúng làm nên từng người đàn ông, phụ nữ và trẻ con.

**Tư duy sáng tạo**

Bạn muốn ngay lập tức trở thành người sáng tạo hơn? Hãy thử thí nghiệm hai bước dưới đây.

**Đầu tiên,** tôi muốn bạn nghĩ tới công dụng của chiếc bút chì nhiều nhất có thể. Ví dụ, bạn có thể sử dụng bút chì như chiếc đũa thần hoặc cái chốt. Tuy nhiên, trước khi bắt đầu viết ra giấy các ý tưởng, hãy dành 60 giây đi quanh phòng, đảm bảo rằng đường đi của bạn có hình chữ nhật hoặc hình vuông (nghĩa là đi theo đường thẳng và rẽ một góc 90 độ).

Bây giờ, dành 60 giây tiếp theo ghi nhanh các công dụng khác nhau của chiếc bút chì vào một tờ giấy.

Bước thứ hai của thí nghiệm, tôi muốn bạn nghĩ tới các công dụng của một mẩu giấy nhiều nhất có thể. Ví dụ, bạn có thể gấp mẩu giấy và dùng nó như cái mũ hoặc cái chèn cửa. Tuy nhiên, trước khi viết ra giấy các ỷ tưởng, hãy dành 60 giây đi quanh phòng, nhưng lần này đường đi của bạn phải uốn lượn và khó đoán hơn trước (nghĩa là không đi theo đường thẳng và hãy đi theo bất kỳ hình thù nào bạn muốn).

Giờ hãy dành 60 giây ghi nhanh các tác dụng khác nhau của một mẩu giấy vào một tờ giấy:

Angela Leung và đồng nghiệp tại Đại học Management Singapore đã tiến hành nghiên cứu cho thấy hành vi của bạn ảnh hưởng trực tiếp tới mức độ sáng tạo.

Trong thí nghiệm, các nhà nghiên cứu yêu cầu một số người tham gia ngồi trong một chiếc hộp vuông dài 1,5m, trong khi những người khác ở bên ngoài hộp. Trong nghiên cứu khác, một vài người tham gia đi vòng quanh một căn phòng theo đường thẳng, trong khi những người khác đi theo những đường ngẫu nhiên và uốn lượn. Sau khi hoàn thành các bài tập, tất cả những người tham dự được yêu cầu tiến hành nhiều nhiệm vụ sáng tạo. Những người ở bên ngoài chiếc hộp và di chuyển tự do có được số

https://thuviensach.vn

điểm cao hơn nhiều so với những người khác. Cư xử theo cách sáng tạo ảnh hưởng trực tiếp đến cách thức tư duy của người tham gia.

Theo phát hiện này, hẳn bạn đã thấy việc tạo ra các công dụng của mẫu giấy dễ hơn so với bút chì. Muốn sức sáng tạo của bạn tuôn chảy? Vậy hãy quên đi những khoá học về suy nghĩ một chiều đắt đỏ và di chuyển tự do, ngẫu nhiên quanh phòng. Để tăng cấp độ, hãy cố gắng như thể bạn là người sáng tạo. Lấy một tờ giấy trắng ra và dành vài phút suy nghĩ xem làm thế nào để biến nó thành một tác phẩm nghệ thuật. Trước khi quyết định mô hình hành động cuối cùng, nghiên cứu danh sách dưới đây xem liệu có điều gì thu hút không.

Dùng tờ giấy thật sáng tạo bằng cách... cắt bóng của đường chân trời hoặc một người... gấp thành một cái hộp hoặc xây dựng mô hình... vẽ nguệch ngoạc lên tờ giấy và sau đó biến đường nguệch ngoạc này thành bức tranh… xoắn nó lại và tạo ra một tác phẩm điêu khắc… dùng nó để tạo hình nổi cho cuốn sách này… dùng để tạo ra một cái bóng thú vị (dùng đèn chiếu lên tờ giấy và tạo bóng hình)… biến nó thành bản sao của một bức tranh hoặc tác phẩm nghệ thuật nổi tiếng… biến nó thành một bức tranh cổ động… gấp giấy origami [12] tạo hình ếch, chim, máy bay hoặc thiên nga... tạo một bức tranh đơn giản bằng cách gấp nếp… gấp nó lại và xé các mảnh nhỏ để tạo hình bông tuyết… gấp nó lại và xé vài phần đi để tạo thành một dây trang trí hình người... tạo một cuốn sách lật trang [13].... gấp giấy thành nếp để tạo đàn accordion cho riêng bạn... xé thành mảnh nhỏ và sắp xếp lại để tạo một tác phẩm nghệ thuật... dùng để tạo ra quần áo hoặc trang sức (như mũ, nhẫn hoặc túi)... tạo thành một công cụ đánh bóng bề mặt... tạo thành tiền tệ riêng cho một vương quốc thần tiên... tạo một thẻ đánh dấu trang cho sách *Dám khác biệt*... chọc hai lỗ lên tờ giấy và đeo như mặt nạ.

## *4.“TÔI” MỚI*

Theo luật pháp, bất kỳ hợp đồng cho một cuốn sách nào về lịch sử tâm lý xã hội đều phải tuân thủ Điều khoản 4.6.8.3.2. Điều khoản này tuyên bố rằng tại một số chỗ trong cuốn sách, tác giả có nghĩa vụ phải mô tả thí nghiệm nhà tù của Zimbardo. Kết quả là, nhiều tác giả đổ xô vào nghiên cứu đó, thường đặt nó nằm giữa đoạn mô tả khủng khiếp về nghiên cứu giật điện đầy tai tiếng của Milgram với một đoạn kết về sự tầm thường hiển nhiên của quỷ dữ. Thật không may, tôi không phải đối mặt với tình thế khó xử như vậy vì thí nghiệm kinh điển của Zimbardo đóng vai trò trung tâm trong hành trình của chúng tôi tới mối quan hệ đáng ngạc nhiên giữa nguyên lý *Như thể* và tính cách.

Philip Zimbardo sinh ra trong nghèo đói tại khu ổ chuột South Bronx của New York vào thời kỳ suy thoái. Ấn tượng bởi tác động mà môi trường xung quanh tác động lên hành vi con người, ông nghiên cứu tâm lý học trong suốt những năm 1960 và cuối cùng tham gia giảng dạy tại Đại học Stanford, nơi ông tiến hành thí nghiệm mà ngay nay bị cho là đáng hổ thẹn.

Trước khi bắt đầu nghiên cứu, ông biến các phòng tại tầng hầm của Khoa Tâm lý học thuộc Đại học Stanford thành một nhà tù giả. Nhiều phòng nhỏ hơn được biến thành các buồng giam bằng cách thay thế các cánh cửa bằng các thanh sắt. Những khu vực

https://thuviensach.vn

khác được biến đổi thành nơi nghỉ ngơi của người cai tù và “sân” tù. Nhà tù giả này cũng có nhiều gương hai chiều và camera bí mật, cho phép những người tiến hành thí nghiệm quan sát và ghi lại hành vi của những người tham gia.

Sau đó, Zimbardo đặt một quảng cáo trên tờ báo địa phương để kêu gọi mọi người tham gia một nghiên cứu trong hai tuần thử nghiệm cuộc sống trong tù. Mỗi ứng viên được gửi một bảng câu hỏi dài về quá khứ, sức khoẻ tâm lý và tiền sử phạm tội. Zimbardo cẩn thận kiểm tra phần trả lời và mời 24 ứng viên có mức độ ổn định tâm lý cao nhất và tiền sử hoạt động chống lại xã hội ở mức thấp nhất tham gia. Ông ngẫu nhiên chia một nửa đóng vai “tù nhân” và nửa còn lại đóng vai “người cai tù”. Zimbardo tự mình đóng vai giám đốc nhà tù (một hành động mà về sau ông mô tả là “sai lầm nghiêm trọng trong phán đoán”).

Ngay trước cuộc nghiên cứu, một số cuộc đụng độ bạo lực đã xảy ra giữa cảnh sát và những người biểu tình chống chiến tranh tại khuôn viên trường Stanford, và Zimbardo phát hiện rằng cảnh sát trưởng của thành phố mong muốn cải thiện quan hệ với trường, ông hỏi vị cảnh sát đó xem liệu ông ta có thể chỉ định một vài nhân viên giúp đỡ giai đoạn đầu của nghiên cứu không và cảnh sát trưởng đã đồng ý. Buổi sáng đầu tiên của cuộc thí nghiệm, chín “tù nhân” bất ngờ bị bắt tại nhà bởi sở cảnh sát thành phố Palo Alto. Mỗi người bị buộc tội tình nghi trộm cắp hoặc cướp có vũ trang, bị còng tay và áp tải về trụ sở cảnh sát địa phương. Sau đó, những nhân viên này tìm kiếm và in dấu vân tay tù nhân, bịt mắt họ và đưa họ đến nhà tù giả của Zimbardo.

Trong khi đó, những người tình nguyện đóng vai “người cai tù” mặc những bộ đồng phục kaki và được phát còi, kính gương và dùi cui gỗ. Họ được yêu cầu trông chừng tù nhân bằng cách trực ba người một ca, mỗi ca trực kéo dài tám tiếng.

Cuộc sống không vui vẻ lắm với những tù nhân này. khi họ tới nơi, quản ngục đưa cho mỗi người một mã số nhận diện, cởi quần áo để khám xét, mang quần áo của họ đi và yêu cầu họ mặc một cái áo khoác không vừa. Những tù nhân này không được phép mặc đồ lót và bị xích một chân. Họ ở trong tù 24 giờ mỗi ngày với ba bữa ăn nhạt nhẽo và chỉ được đi vệ sinh ba lần trong vòng 24 tiếng.

Người cai tù nhanh chóng bắt đầu cư xử theo cách phù hợp với vai trò của họ.

Họ thường trở nên rất độc đoán, gọi tên tù nhân bằng mã số và đe doạ bằng lời nói bạo lực. Nếu tù nhân không nghe theo, cai tù sẽ liên tục bắt họ phải trích đọc mã số của họ, cấm đi vệ sinh và gỡ giường khỏi phòng giam. Ngày thứ hai của thí nghiệm, một vài tù nhân quyết định nổi dậy bằng cách phong toả cửa phòng giam và xé bỏ mã số. Đáp lại, quản ngục đã tấn công tù nhân bằng bình chữa cháy (mỉa mai thay, uỷ ban đạo đức của trường Đại học từng nhấn mạnh bình chữa cháy để bảo vệ an toàn cho các tù nhân) và trừng phạt những người tham gia bằng cách lột trần họ, đưa họ vào phòng biệt giam và bắt họ phải chống đẩy.

Trong thời gian nghiên cứu, Christina Maslach là nghiên cứu sinh tâm lý học tại Đại học Stanford và có quan hệ tình cảm với Zimbardo. Tò mò về thí nghiệm mà Zimbardo đang tiến hành, Maslach đã ghé thăm nhà tù và trò chuyện qua loa với một trong số những người cai tù đang nghỉ ngơi. Người đó tình cờ lại thân thiện và niềm nở. Lúc sau, một trong số những người tiến hành thí nghiệm hỏi Maslach liệu cô có muốn xem công việc

https://thuviensach.vn

của một người cai tù không. Họ giải thích rằng họ gọi người cai tù này là "John Wayne" vì cách thức thô bạo mà anh ta xử lý tù nhân. Khi Maslach nhìn thấy, cô sững sờ vì "John Wayne" chính là người bảo vệ thân thiện mà cô gặp trước đó. khi anh ta không ở trong môi trường nhà tù, người cai tù này có vẻ nhẹ nhàng và điềm tĩnh. Nhưng trong nhà tù giả, anh ta dường như trở thành người hoàn toàn khác, quát mắng tù nhân và đối xử tệ với họ.

Sau khi ghé thăm nhà tù giả, Maslach có một cuộc tranh cãi gay gắt với Zimbardo. Cô cho rằng tình hình này đã vượt quá tầm kiểm soát và cần phải dừng lại. Bình thường là người nhẹ nhàng và nhạy cảm, nhưng Zimbardo lần này có vẻ lạnh nhạt và kiên quyết tiếp tục dự án.

Maslach sững sờ, nhận ra rằng Zimbardo đã chấp nhận vai trò giám đốc nhà tù và không còn đứng bên ngoài nghiên cứu mà thay vào đó đã trở thành một phần không thể thiếu của nhà tù đó. Khi cuộc cãi vã tiếp tục, Zimbardo nhận thức được điều gì đã xảy ra và quyết định dừng nghiên cứu này. Mặc dù kế hoạch ban đầu là hai tuần, thí nghiệm đã bất ngờ chấm dứt chỉ sau sáu ngày.

Một phần quan trọng trong thí nghiệm của Zimbardo là khám phá xem liệu cư xử như thể họ là tù nhân hoặc người cai tù có ảnh hưởng tới tính cách người tham gia hay không. Kết quả xuất hiện nhanh đến bất ngờ. Sau thí nghiệm, một trong số những người cai tù đã ghi lại:

Tôi thực sự đã nghĩ rằng mình không thể có kiểu cư xử này. Tôi đã mất tinh thần đến mức có thể hành động theo kiểu hoàn toàn khác với những gì mà tôi luôn mơ tới. Và khi tôi làm việc này, tôi không cảm thấy hối hận hay tội lỗi. Chỉ sau đó, khi bắt đầu suy nghĩ về điều mình vừa làm, nó mới bắt đầu ngấm vào tôi và tôi nhận ra rằng đây là một phần con người mình mà trước đó tôi chưa từng chú ý.

Tương tự, những người đóng vai tù nhân cũng thay đổi tính cách, phần lớn trở nên cực kỳ thụ động và phục tùng hơn. Những thay đổi chóng mặt này thường ảnh hưởng tiêu cực tới các tù nhân. Doug Korpi ("Tù nhân số 8612") đã phải chịu những phản ứng cảm xúc cực đoan hơn và được thả ra vào ngày thứ hai của cuộc nghiên cứu. Vài ngày sau, bốn tù nhân khác được thả đó có biểu hiện lo lắng, trầm cảm và tức giận.

Nghiên cứu kinh điển của Zimbardo cho thấy sức mạnh của hành động *Như thể*. Cảm nhận của con người về tính cách đặc biệt tới từ tên gọi, quần áo và vẻ bề ngoài của họ. Trong nghiên cứu về tù nhân tất cả đã bị loại bỏ khiến họ mất đi cảm nhận về tính cách của chính mình và thay thế nó với vai trò mà họ được chỉ định.

Ăn mặc và hành động như thể họ là tù nhân hoặc người cai tù, những người tham gia bắt đầu tư duy theo cách thức mà họ coi là phù hợp với vai trò của mình. Một nhóm nhanh chóng trở nên hung hăng và độc đoán, những người khác lại thụ động và nghe lời.

Nghiên cứu khác chỉ ra nguyên lý tương tự hoạt động trong cuộc sống thường ngày và áp dụng cho nhiều khía cạnh của tính cách. Ví dụ như trong một nghiên cứu nọ, các nhà nghiên cứu theo dõi cuộc sống của một nhóm phụ nữ trong nhiều năm và khám phá ra rằng những người được giao nhiều trách nhiệm hơn tại nơi làm việc phát triển tính cách quyết đoán hơn. Trong một nghiên cứu khác, những nhân viên được giao một

https://thuviensach.vn

công việc với đòi hỏi nhiều yêu cầu hơn sẽ trở nên linh hoạt và tự tin hơn. Phần lớn tính cách của con người không cố định. Thay vào đó, họ thường chấp nhận vai trò được chỉ định bởi chính bản thân và người khác, cư xử tương ứng như vậy và sau đó hình thành một tính cách phù hợp với vai trò này.

Có lẽ phần hấp dẫn nhất là lúc các nhà tâm lý học khác khám phá ra cách con người sử dụng ảnh hưởng này để khiến cho cuộc sống của họ tốt đẹp hơn.

**Ánh sáng**, **camera**, **diễn**!

George Kelly sinh năm 1905 tại nông trại Kansas. Học xong cấp ba, ông lấy bằng vật lý, chuyển tới Minnesota và giảng dạy thuyết trinh trước công chúng. Sau đó ông ngừng công việc này và đăng ký học tại Đại học bang Iowa và cuối cùng được nhận bằng tiến sỹ tâm lý. Nhận thấy những khó khăn của các hộ nông dân trong thời kỳ Đại khủng hoảng, Kelly quyết định mang tâm lý học của mình lên đường và hoạt động như một chuyên gia tâm lý đi khắp đó đây.

Đầu tiên ông dùng cách tiếp cận theo kiểu của Freud, yêu cầu những người nông dân nằm xuống chiếc ghế của ông và nói về giấc mơ của họ. Tuy nhiên, ông nhanh chóng nhận ra rằng học thuyết của Freud quá xa lạ với những người nông dân thực tế nên đã bắt đầu phát triển những cách thực tế hơn để giải quyết vấn đề của họ.

Một trong những sáng tạo đầu tiên của Kelly được biết đến với tên “thời gian bên gương”. Trong những buổi này, mọi người được khuyến khích dành 30 phút ngồi trước gương, nhìn vào hình ảnh phản chiếu của mình và nghĩ về những gì mà họ nhìn thấy.

Họ thích hay không thích người trước mặt họ? Sự khác biệt giữa người trong gương và người mà họ muốn trở thành là gì? Họ thấy gì từ khuôn mặt mình mà những người khác không thấy được?

Mặc dù mọi người thường thích nhìn lâu vào mắt mình nhưng Kelly không tin rằng những lúc tự vấn đó đặc biệt hữu dụng và do đó quyết định tận dụng kinh nghiệm giảng dạy kỹ năng nói trước công chúng để khuyến khích mọi người khám phá thế giới theo nhiều cách khác.

Kinh nghiệm trị liệu phong phú khiến ông tin rằng tính cách con người không cố định, và theo cùng cách mà một diễn viên đóng nhiều vai trong sự nghiệp của mình, mọi người có thể thay đổi cá tính của mình trong cuộc đời. Hơn nữa, Kelly bị thuyết phục rằng cách thức mà mọi người nhìn bản thân thường là vấn đề cốt lõi của họ, và các điều trị hiệu quả bao gồm việc giúp mọi người chấp nhận một cá tính ít có vấn đề hơn. ông đặt tên cho cách tiếp cận này là “trị liệu vai trò cố định” và dần dần phát triển một loạt kỹ thuật hiệu quả để mọi người tiếp nhận cá tính mới.

Bước đầu tiên của điều trị vai trò cố định thường bao gồm nhiều bài tập được thiết kế để giúp bạn hiểu mình đang nhìn bản thân thế nào. Một trong số các bài tập phổ biến là so sánh bản thân với các cá nhân khác mà bạn biết để xác định các chiều hướng tâm lý cốt lõi mà bạn dùng để phân loại mọi người. Một bài tập khác yêu cầu bạn viết một đoạn mô tả ngắn về bản thân từ quan điểm của một người nào đó (xem phần: Bạn nghĩ mình là ai?).

Dựa trên các kết quả này, bạn sẽ thiết kế được cá tính mới cho bản thân. Điều này có

https://thuviensach.vn

thể đòi hỏi bạn phải cải tổ triệt để tính cách hoặc chính sửa một số khía cạnh nhỏ. Sau đó, bạn sẽ dành thời gian suy nghĩ xem "cái tôi mới" sẽ cư xử thế nào trong các loại tình huống bạn gặp thường ngày, và có thể cần diễn tập một chút để giúp bạn củng cố các thói quen, hành vi mới.

Tiếp theo, bạn sẽ "đóng vai" cái tôi mới trong khoảng hai tuần. Nghiên cứu của Kelly hé lộ sự khác lạ. Sau khi dành vài tuần cư xử theo cách hoàn toàn khác, nhiều người bắt đầu nhập vai và hình thành cá tính mới. Nhiều khách hàng của Kelly cho biết cái tôi mới dường như luôn là cái tôi thật của họ và cho tới bây giờ họ mới hoàn toàn nhận biết được nó.

Mọi người đã tạo ra ý thức về cá tính mới bằng cách cư xử giống mẫu người mà họ muốn trở thành, như đã được dự đoán chính xác bởi nguyên lý *Như thế*.

Nguyên lý tương tự cũng có thể giúp mang mọi người gần nhau bằng cách làm cho họ thấy thế giới trong mắt người khác như thế nào. Chẳng hạn như trong nghiên cứu nọ, một nhóm sinh viên được yêu cầu cư xử như thể họ bị liệt do một tai nạn trên đường và giờ phải ngồi xe lăn. Những sinh viên này dành 25 phút làm theo cách của họ trên một chiếc xe lăn, qua một tuyến đường xác định trước, phải di chuyển qua nhiều thang máy, đường dốc và cửa ra vào. Một nhóm khác đi phía sau xe lăn và chứng kiến mọi việc xảy ra. Cả hai nhóm được hỏi về thái độ của họ với các vấn đề liên quan đến khuyết tật, như liệu quỹ công cộng có nên được dùng để xây một trung tâm hồi phục chức năng mới. Một sự khác biệt đáng kể xuất hiện giữa các nhóm, những người dành thời gian trên xe lăn đồng cảm sâu sắc hơn với người khuyết tật. Nguyên lý tương tự thường được sử dụng trong điều trị với tên gọi "kịch tính tâm lý". Bằng cách khiến người tham gia tiếp nhận những kiểu người khác nhau, thậm chí đôi khi đóng vai bạn bè và đồng nghiệp, họ có thể nhìn cuộc đời mình từ nhiều góc độ khác nhau.

Nghiên cứu của Kelly cung cấp những tính cách mới tốt hơn cho hàng chục nghìn người trên toàn thế giới. Công nghệ mới đã đưa ý tưởng này lên tầm cao mà trước đó không thể tưởng tượng được.

**Bạn nghĩ mình là ai?**

**PHẦN MỘT**:

Bạn có muốn biết mình nhìn nhận bản thân và mọi người thế nào không? Hai bài tập sau đây dựa trên nghiên cứu của George Kelly sẽ cho bạn cái nhìn cận cảnh về cách mà ban nhìn nhân cá tính hiên tại của bản thân.

**Bài tập 1**: **Cấu trúc của bạn**

Bài tập bốn bước này thường mất khoảng 20 phút để hoàn thành và được thiết kế để cho bạn cái nhìn cận cảnh về chiều hướng cốt lõi mà bạn dùng để nhìn nhận bản thân và người khác.

**Bước 1**) Nghĩ về năm người bạn hiểu rõ - có thể là mẹ, cha, bạn thân, sếp, vợ/chồng, đồng nghiệp hoặc người yêu cũ. Viết tên những người đó xuống đây

Người 1:

Người 2:

https://thuviensach.vn

Người 3:

Người 4:

Người 5:

**Bước 2)** Giờ hãy nhìn vào dòng đầu tiên của bảng bên dưới. Những cột được đánh dấu "Người 1" và "Người 2" có dấu X. Hãy nghĩ theo hướng cá tính của Người 1 và Người 2 khác với bạn. Ví dụ, Người 1 và Người 2 cởi mở và bạn bẽn lẽn. Hoặc có thể cả hai đều hơi keo kiệt còn bạn là người sởi lởi hơn? Hãy viết cách thức mà Người 1 và Người 2 tương đồng nhau vào cột được đánh giấu "cách thức họ tương đồng", và phẩm chất đối lập (mô tả cá tính của bạn) vào cột được đánh dấu "Tôi".

| Người 1 | Người 2 | Người 3 | Người 4 | Người 5 | Cách thức họ tương đồng | Tôi |
|---|---|---|---|---|---|---|
| X | X | | | | | |
| | X | X | | | | |
| | | X | X | | | |
| | | | X | X | | |
| X | | X | | | | |
| | X | | X | | | |
| | | X | | X | | |
| X | | | X | | | |
| | X | | | X | | |

**Bước 3)** Tiếp tục và lặp lại quá trình này với dòng dưới. Một lần nữa, nghĩ xem Người 2 và Người 3 giống nhau như thế nào và họ khác bạn thế nào. Tiếp tục như vậy đến hết bảng, mỗi lần hãy cố gắng rút ra các phẩm chất khác nhau.

**Bước 4**) Hãy nhìn vào danh sách kết quả các phẩm chất ở cột "Tôi" và xác định những điểm tương đồng. Những từ như "lo lắng" và "thoải mái" có hay xuất hiện không? Hoặc có thể những từ như "cởi mở" và "bẽn lẽn" xuất hiện đều đặn? Đây là các cấu trúc tâm lý cơ bản mà bạn dùng để nhìn bản thân và người khác.

Dưới đây là một bài tập điển hình đã được hoàn thành:

Người 1: John

Người 2: Katie

Người 3: Jenny

Người 4: David

Người 5: Erica

| Người 1 | Người 2 | Người 3 | Người 4 | Người 5 | Cách thức họ tương đồng | Tôi |
|---|---|---|---|---|---|---|
| X | X | | | | Thích chi tiết | Nhìn theo tổng thể |
| | X | X | | | Tính nghệ sĩ cao | Thực tế hơn |
| | | X | X | | Lo lắng | Thoải mái |

https://thuviensach.vn

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | X | X | Bi quan | Lạc quan |
| X | | X | | | Vô tổ chức | Có tổ chức |
| | X | | X | | Chu đáo | Không đáng tin cậy |
| | | X | | X | Dễ chịu | Bướng bỉnh |
| X | | | X | | Bẽn lẽn | Hướng ngoại |
| | X | | | X | Dễ xúc động | Thoải mái |

**Bài tập 2**: **Mô tả**

Dành khoảng hai mươi phút viết ra bản mô tả sơ lược về bản thân. Mô tả này cần được viết từ quan điểm của người thứ ba, bạn có thể tưởng tượng một người bạn thân hoặc đồng nghiệp đang nhìn mình.

**PHẦN HAI**:

Các bước tiếp theo được thiết kế để giúp bạn tạo ra và chấp nhận các khía cạnh mới trong cá tính của mình.

**Bước 1)** Nhìn vào cấu trúc bạn dùng để mô tả bản thân trong Bài tập 1. Bạn có nghĩ rằng có bất kỳ cấu trúc nào tiêu cực hay có vấn đề không? Bây giờ hãy nhìn vào mô tả mà bạn làm trong Bài tập 2. Có đặc điểm tính cách nào mà bạn muốn thay đổi không? Ví dụ, bạn cho rằng mình không tự tin lắm, gặp trở ngại trong kết bạn, quá hung hăng hoặc hơi ích kỷ.

**Bước 2**) Dùng thông tin này làm cơ sở cho một cái tôi mới. Nếu bạn đang cố nghĩ xem sẽ thay đổi thế nào, có thể sử dụng các yếu tố mà bạn ngưỡng mộ ở bạn bè, đồng nghiệp, người mà bạn noi gương và thậm chí là những nhân vật tưởng tượng trong sách báo, phim và kịch. Cách khác, hãy nhìn vào danh sách những cá tính mạnh mẽ được mô tả ở bảng bên dưới và chọn một số cá tính có vẻ đặc biệt hấp dẫn.

**Cá tính mạnh mẽ Mô tả sơ lược**

**Sáng tạo** Giỏi trong việc nghĩ ra những phương pháp mới để làm việc.

**Tò mò** Thích thủ khám phá và tìm tòi.

**Tiếp thu cái mới** Sẵn sàng kiểm tra các vấn đề từ nhiều góc độ.

**Dũng cảm** Không trốn tránh nguy hiểm hoặc thách thức.

**Bền bỉ** Tiếp tục nỗ lực dù vấn đề trở nên khó khăn.

**Có sức sống** Tiếp cận cuộc sống với niềm say mê và nghị lực.

**Tình yêu** Có thể hình thành các mối quan hệ thân thiết với người khác.

**Ân cần** Thích giúp đỡ người khác.

**Bổn phận công dân** Có tinh thần đồng đội và giúp đỡ những người xung quanh.

**Khả năng lãnh đạo** Chịu trách nhiệm và tiến lên phía trước.

**Tha thứ** Có thể tha thứ cho những sai lầm sảy ra.

**Khiêm tốn** Không để ý đến những gì mình đạt được.

https://thuviensach.vn

**Thận trọng** Biết tự kiểm soát và không quá bốc đồng.

**Biết ơn** Biết ơn những điều tốt trong đời.

**Hy vọng** Kỳ vọng rằng điều tốt sẽ đến và sẵn sàng làm việc để đạt được chúng.

**Hài hước** Thấy được mặt hài hước của cuộc sống và luôn vui vẻ.

**Tiếp theo,** hãy viết mô tả ngắn về "cái tôi mới", tập trung vào việc bạn cư xử khác như thế nào trong tình huống thường ngày. Ví dụ, hãy tưởng tượng rằng bạn thường quá bốc đồng và tham gia tranh luận với bạn bè và đồng nghiệp. "Cái tôi mới" có thể thoải mái hơn và hài hước hơn. Trong tình huống này, bạn sẽ cư xử thế nào? Bạn có vui đùa với mọi người xung quanh? Bạn có hỏi mọi người về suy nghĩ và quan điểm của họ và chấp nhận những nhận xét đó chứ không dùng chúng để làm cơ sở tranh luận? Bạn có nỗ lực đặc biệt để khen ngợi và khuyến khích người khác?

Theo cách khác, hãy tưởng tượng một vài người đã nhận xét dựa trên thực tế rằng bạn quá keo kiệt và bạn quyết định thay đổi phần này trong tính cách của mình. Liệu cái tôi mới của bạn có đóng góp cho việc từ thiện, tặng những món quà hào phóng cho người khác và dừng lại để giúp những người xung quanh không?

Hoặc có thể bạn muốn tự tin hơn. Nếu vậy, bạn có người bạn nào quyết đoán hoặc một đồng nghiệp có thể tạo cảm hứng cho cái tôi mới của bạn không? Họ sẽ cư xử thế nào trong các tình huống mà bạn đang phải vật lộn? Bạn có thể giả vờ là họ và hành động hoàn toàn khác trong những tỉnh huống này không?

**Bước 3**) Dành khoảng hai tuần để đóng vai tính cách mới của bạn. Tập trung thay đổi hành vi thay vì cố gắng thay đổi cách nghĩ. Để trợ giúp, bạn có thể nhờ bạn thân hoặc gia đình đóng vai trong một số tinh huống với cái tôi mới.

Ngoài ra, thay vì cho rằng mình đang trải qua sự thay đổi vĩnh viễn, sẽ có ích hơn nếu nghĩ rằng tính cách cũ của bạn đi nghỉ trong hai tuần và bạn có cơ hội hành động như một người hoàn toàn khác. Tuy nhiên, điều quan trọng là bạn phải hoàn toàn nhập vai của mình 24 giờ mỗi ngày, thậm chí cả khi bạn cô đơn. Nguyên lý *Như thể* sẽ khiến bạn cảm thấy mình giống như một người mới và "cái tôi mới" sẽ nhanh chóng trở thành một phần trong cá tính thực của bạn.

## *5. QUAY NGƯỢC THỜI GIAN*

Sinh ra tại Bronx, nhà tâm lý học Ellen Langer bắt đầu sự nghiệp nghiên cứu hoá học tại Đại học New York. Nhận thấy cuộc sống với những ống nghiệm không hợp với mình, cô tham gia một khoá tâm lý học nhập môn do Philip Zimbardo giảng dạy và bị thu hút. Langer về sau trở thành giáo sư tại Đại học Haivard, với phần lớn công việc là để làm sáng tỏ bí mật của sự lão hoá.

Cô từng tiến hành nhiều nghiên cứu nổi tiếng trong sự nghiệp. Trong một thí nghiệm kinh điển, một số người sống trong viện dưỡng lão được tặng cây trồng trong nhà để tự chăm sóc, trong khi những người khác được tặng một loại cây giống hệt nhau nhưng được nói rằng nhân viên sẽ chịu trách nhiệm chăm sóc nó. Sáu tháng sau, những người bị lấy đi thậm chí là một sự kiểm soát nhỏ như vậy có sức khoẻ, cảm giác hạnh phúc và sự năng động kém hơn người khác một cách đáng kể. Đáng buồn hơn, 30%

https://thuviensach.vn

trong số những người không chăm sóc cây đã chết, trong khi những người được phép chăm sóc cây chỉ có 15%.

Trong thí nghiệm tương tự, Langer kiểm tra hiệu ứng của việc khuyến khích người già cư xử như thể họ vẫn còn sự chủ động tinh thần. Trong thí nghiệm này, các nhà nghiên cứu ghé thăm một nhóm người sống trong viện dưỡng lão mỗi tuần và hỏi họ nhiều câu hỏi, như là tên của các y tá và bản chất của các hoạt động diễn ra tại viện dưỡng lão vào những ngày đặc biệt. Nếu những nhóm này không chắc về câu trả lời, những người tiến hành thí nghiệm khuyến khích họ tìm ra câu trả lời vào lần ghé thăm tiếp theo. Hiệu ứng thật bất ngờ. So với nhóm những người được quyền kiểm soát không gặp những thách thức như vậy, những người được yêu cầu nhớ những câu hỏi đơn giản phát triển trí nhớ ngắn hạn tốt hơn và tỉnh táo hơn. Các nhà nghiên cứu ghé thăm lại những viện này hai năm rưỡi sau và thấy rằng chỉ có 7% trong nhóm qua đời, so với gần 30% của nhóm kiểm soát.

Tuy nhiên, có lẽ nghiên cứu nổi bật nhất của Langer là khiến mọi người sử dụng nguyên lý *Như thể* để quay ngược thời gian. Năm 1979, cô chiêu mộ một nhóm người già trong độ tuổi 70 và 80 cho “tuần hồi tưởng” tại một nhà dưỡng lão thuộc ngoại ô Boston. Trước khi nghiên cứu bắt đầu, Langer yêu cầu tất cả mọi người tham gia một loại bài kiểm tra tính toán thể lực, thái độ, thị lực và trí nhớ.

Sau đó, cô ngẫu nhiên chia mọi người thành hai nhóm và nói với một nhóm (những "người du hành thời gian”) rằng thí nghiệm này là về tác động tâm lý học của việc thực sự hồi tưởng quá khứ và nhóm còn lại là về ảnh hưởng của hồi tưởng. Langer quyết định thử và quay ngược thời gian về hai mươi năm trước và cổ vũ những người tham gia làm sống lại hoặc hồi tưởng về cuộc sống của họ trong năm 1959.

Tiếp theo, cô sắp xếp xe buýt đưa nhóm hồi tưởng quá khứ về viện dưỡng lão ở miền quê có diện tích khoảng 40.000m2. Để giúp những người già có tâm trạng, Langer phát lại những bài phát sóng radio của năm 1959 trong suốt chuyến đi. Cô nhiệt tình khuyến khích những người tham gia hành động như thể họ trẻ hơn 20 tuổi trong suốt thí nghiệm này. Ví dụ, khi những nhà du hành thời gian tới viện dưỡng lão, không có ai ở đó để giúp họ xuống xe buýt và mang hành lý vào trong. Hơn nữa, viện dưỡng lão này chưa được trang bị các loại đường ray và hỗ trợ di chuyển khác mà họ có tại nhà.

Những người tham gia được yêu cầu cung cấp ảnh chính mình từ năm 1959, và khi họ lần đầu đi vào phòng ngủ, mỗi người tham gia tìm thấy các bản sao của những bức ảnh này cùng với những vấn đề của năm 1959 trong tạp chí *Life* và *Saturday Evening Post*.

Sau khi cất đồ, mọi người tụ tập tại phòng chính của viện dưỡng lão. Xung quanh là vô số vật dụng từ thời đó, bao gồm cả tivi đen trắng và chiếc radio cổ. Langer thông báo cho những người tham gia rằng trong vài ngày tới, tất cả những đoạn đối thoại về quá khứ của họ phải ở thì hiện tại, và rằng không một đoạn đối thoại nào được phép nhắc đến vấn đề xảy ra sau năm 1959.

Mỗi ngày, những người này tham gia nhiều hoạt động và buổi thảo luận được dàn dựng cẩn thận. Ví dụ, trong một hoạt động, họ được yêu cầu viết một bản phác thảo tự truyện bằng thì hiện tại đơn, kết thúc trong năm 1959. Lúc khác, họ được đưa tới rạp chiếu phim tạm thời để xem *Anatomy of a Murder* do James Stewart thủ vai chính, tham gia

https://thuviensach.vn

các cuộc thảo luận về việc phóng vệ tinh Mỹ đầu tiên, chơi những trò chơi như *Hãy chọn giá đúng* sử dụng mức giá cũ, nghe một bài phát biểu của Tổng thống Eisenhower và ngồi quanh radio nghe tin chú ngựa Royal Orbit thắng giải Preakness năm 1959.

Đối với nhóm kiểm soát, cuộc sống rất khác. Họ nghe âm nhạc hiện đại trên xe buýt, được yêu cầu hồi tưởng về năm 1959 với thì quá khứ, được đưa những bức ảnh hiện tại của người khác và xem những bộ phim hiện đại.

Trong nhiều ngày, Langer có thể thấy hiệu quả ngạc nhiên của việc cư xử *Như thể*. Nhóm du hành thời gian lúc này đi bộ nhanh hơn và tự tin hơn. Hơn nữa, trong một tuần, nhiều người tham gia quyết định rằng họ có thể tự xoay xở không cần gậy đi bộ. Langer thực hiện nhiều phép đo tâm lý và vật lý trong suốt thí nghiệm và khám phá rằng nhóm du hành thời gian cho thấy có sự cải thiện về sự khéo léo, tốc độ di chuyển, trí nhớ, huyết áp, thị lực và thính lực. Điều thú vị là 60% số người trong nhóm du hành thời gian cho thấy sự cải thiện trong các bài kiểm tra trí thông mình so với chỉ 40% của nhóm còn lại. Cư xử như thể họ còn trẻ đã ném tuổi tác ra khỏi cơ thể và tâm trí họ.

Để tìm hiểu xem liệu nghiên cứu ban đầu của Langer có thể lặp lại, đài BBC mới đây đã thực hiện lại thí nghiệm của cô.

Sáu người cao tuổi nổi tiếng của Anh đồng ý thử và quay ngược đồng hồ về thời hoàng kim của họ những năm 1970. Đài BBC hé lộ những bức ảnh về phòng ngủ của những người nổi tiếng đó trong thập kỷ trước và xây lại các phòng tới từng chi tiết nhỏ, hoàn thành các nền tường tạo ảo giác và thảm xoáy. Trong tuần đó, mỗi người nổi tiếng có một cơ hội làm sống lại khoảnh khắc quan trọng trong đời mình, ví dụ như với vũ công Lionel Blair quay trở lại sân khấu Palladium để dàn dựng một vở múa.

Chỉ trong một hoặc hai ngày, nhiều người nổi tiếng cho thấy sự cải thiện về trí nhớ, thể lực, năng lượng và tâm trạng. Liz Smith, nữ diễn viên 88 tuổi, từng bị ba lần đột quỵ, lại nhanh chóng cho thấy bà có thể đi loanh quanh mà không cần gậy đi bộ. Trước thí nghiệm này, Dickie Bird, trọng tài môn cri-kê, từng trở nên cô độc, nhưng trong vài ngày lại trở thành cuộc sống và linh hồn của bữa tiệc. Các bài kiểm tra đánh giá tuổi sinh học của những người tham gia cho thấy hai người trong nhóm có bộ não của một người trẻ hơn 20 tuổi và toàn bộ nhóm cho thấy sự cải thiện đáng kể về trí nhớ và trí thông minh.

Đây không phải là những thí nghiệm duy nhất cho thấy khả năng làm chậm hiệu ứng lão hoá bằng cách hoạt động như một người trẻ tuổi.

Nghiên cứu khác kiểm tra liệu ở gần trẻ em có thực sự giữ tuổi trẻ cho bạn. Trong nghiên cứu nọ, Langer kiểm tra tuổi thọ của những phụ nữ có con muộn so với những người có con sớm hơn. Bạn có thể cho rằng việc ở quanh những đứa trẻ khi bạn đã bốn mươi không phải là ý tưởng hay nhưng bạn đã nhầm. Thực tế, phụ nữ có con muộn có tuổi đời dài hơn hẳn những người khác. Tương tự, Langer tìm những cặp đôi đăng ký kết hôn có tuổi đời lệch nhau hơn 40. Cô giả thuyết rằng bạn đời trẻ hơn có vẻ sẽ cư xử như thể họ già hơn thực tế, và bạn đời già hơn cư xử như thể họ trẻ hơn. Điều này có ảnh hưởng đáng kể lên tuổi đời của họ, những người trẻ hơn có tuổi đời thấp hơn hẳn.

Tiếp đó là sức mạnh của khiêu vũ (Không phải vấn đề lần đầu được đề cập trong cuốn sách này). Những nhà nghiên cứu tại Đại học Y khoa Albert Einstein tại New York theo

https://thuviensach.vn

dõi một nhóm hơn 500 người tham gia giữa năm 1980 và 2001. Khi lần đầu tham gia nghiên cứu, từng người phải cho thấy mức độ tiến hành hàng loạt hoạt động kích thích bộ não của họ (đọc sách, viết cho khuây khoả, giải ô chữ, chơi cờ, tham gia thảo luận và chơi nhạc cụ), hoặc cơ thể (chơi tennis hoặc gôn, bơi lội, đạp xe, khiêu vũ, đi bộ, leo núi, làm việc nhà). Khi 500 người tham gia nằm ngoài 75 tuổi, các nhà nghiên cứu giám sát mức độ phát triển bệnh mất trí nhớ của họ. Những người đọc sách giảm 35% nguy cơ bị bệnh mất trí nhớ, trong khi giải ô chữ trong ít nhất bốn ngày một tuần có thể giảm 47%. Đáng ngạc nhiên là, gần như không có hoạt động vật lý nào như đạp xe, bơi lội có tác động. Ngoại lệ đối với quy luật này là khiêu vũ, những người trong nhóm thường xuyên khiêu vũ giảm một mạch tới 76%. Với việc liên tục nhảy múa suốt đêm, những người này hành động như thể họ còn trẻ, và theo thời gian, điều này giúp làm chậm hiệu ứng lão hoá.

Là một nhà soạn kịch, George Bernard Shawtừng nhận xét khôn ngoan rằng “Chúng ta không ngừng chơi bởi chúng ta già đi, chúng ta già đi bởi chúng ta ngừng chơi”

**Cách làm chậm lão hoá**

Dưới đây là năm lời khuyên từ nghiên cứu của Ellen Langer để giúp bạn làm chậm ảnh hưởng của lão hoá:

- **Duy trì ý thức kiểm soát cuộc sống của bạn**: Đừng liên hệ lão hoá với sự vô dụng và phụ thuộc vào người khác. Thay vào đó, cố gắng phát huy kiểm soát ở các khía cạnh trong cuộc sống nhiều nhất có thể. Nghiên cứu của Langer cho thấy thậm chí lượng kiểm soát nhỏ nhất cũng tạo nên sự khác biệt lớn. Tự đi mua sắm, chăm sóc cây trồng trong nhà, quan tâm tới vườn tược, nuôi thú cưng, chịu trách nhiệm về tài chính và đi đó đây theo đam mê của riêng bạn.

- **Giữ tinh thần hoạt động:** Có nhiều tranh luận về việc liệu thứ gọi là “luyện tập não” có ảnh hưởng tới sức khoẻ tinh thần của bạn. Tuy nhiên, hành động như thể bạn thích thú thế giới xung quanh rất có lợi. Nắm bắt tin tức thế giới, tìm xem có điều gì đang xảy ra trong khu nhà của bạn, viết blog, đặt mục tiêu, ham hiểu biết, duy trì thói quen và sở thích, giữ liên lạc với bạn bè và gia đình.

- **Trái tim trẻ trung**: Nghiên cứu của Langer cho thấy những người dành thời gian với trẻ em và những người trẻ tuổi hơn sẽ trẻ trung hơn. Hãy dành thời gian trong cuộc sống cho trẻ con và những người bạn, người hàng xóm trẻ tuổi.

- **Tích cực hoạt động**: cố gắng di chuyển như một người trẻ tuổi. Giữ hoạt động thể chất ở mức có thể, tiếp tục tham gia thể thao, bước đi một cách vui vẻ và nhớ rằng cho đến lúc này, lợi ích tâm lý nhiều nhất tới từ khiêu vũ.

- **Nỗ lực**: Cách bạn nhìn nhận ảnh hưởng tới cách bạn cảm nhận. Trong một nghiên cứu, Langer đo huyết áp của phụ nữ trước và sau khi nhuộm tóc. Những phụ nữ nghĩ rằng họ nhìn trẻ hơn sau khi nhuộm cho thấy huyết áp giảm đáng kể. Hãy cố gắng nhìn nhận và ăn mặc trẻ hơn vài tuổi so với hơn thực tế.

# TỔNG KẾT

Khi chúng tôi thôi miên một phụ nữ, nhìn một nửa bộ não và hiểu tại sao bạn có hai ý thức trong mọi việc.

https://thuviensach.vn

"*Mọi thứ chúng ta từng thấy chỉ ra rằng phẫu thuật đã để lại cho những người này hai ý thức riêng biệt. Đó là hai lĩnh vực riêng biệt của ý thức.*"

Nhà thần kinh học Roger Sperry

Hành trình của chúng ta hé lộ sự thật đáng chú ý về cơ thể và bộ não của bạn.

Trong hàng nghìn năm, mọi người cho rằng mối quan hệ giữa bộ não và cơ thể giống như người cưỡi ngựa và con ngựa. Theo cùng cách thức mà người cưỡi quyết định cách hoạt động của con ngựa, ý thức của chúng ta quyết định hành động của cơ thể. Do vậy, những người mong muốn thay đổi cuộc đời phải dành lượng lớn thời gian và tiền bạc để thay đổi cách thức tư duy của mình. Được các chuyên gia tự phong và các "huấn luyện viên về cuộc đời khuyến khích", những người này cố gắng hình dung bản thân hoàn hảo, nghĩ mình là triệu phú và chấp nhận cách thức suy nghĩ tích cực. Thật không may, cách tiếp cận để thay đổi này rất khó, tốn thời gian và thường là không hiệu quả.

Một thế kỷ trước, William James, một triết gia tại Harvard đã thay đổi quan điểm truyền thống về tâm lý con người từ đầu não của nó. James đưa ra giả thuyết rằng hành động của bạn ảnh hưởng tới cách thức bạn suy nghĩ, cảm nhận và lập luận rằng có thể dễ dàng thay đổi suy nghĩ và cảm xúc bằng cách thay đổi hành vi. 80 năm sau, lần đầu tiên James đưa ra học thuyết kỳ lạ của mình, một số các nhà nghiên cứu phá cách đã tiến hành những thí nghiệm đầu tiên để tìm hiểu xem liệu ông có đúng không. Những kết quả tích cực của họ tạo cảm hứng cho các nhà khoa học khác tiến hành nghiên cứu tương tự, và dần dần nghiên cứu cho thấy nguyên lý *Như thể* có thể giúp giải thích cảm xúc của con người, mức độ thúc đẩy, niềm tin và tính cách.

Thông điệp từ nội dung nghiên cứu đáng chú ý này là rõ ràng - không chỉ là ý thức ảnh hưởng tới cơ thể, mà đúng hơn là cơ thể cũng ảnh hưởng tới ý thức. Ý tưởng đơn giản này làm gia tăng một loạt phương pháp hiệu quả, dễ dàng và nhanh chóng có thể giúp con người vui hơn, tránh lo âu và trầm cảm, biết yêu và sống hạnh phúc mãi mãi, đánh bại sự chần chừ và thậm chí làm giảm ảnh hưởng lão hoá. Không một phương pháp nào cố gắng thay đổi cách bạn suy nghĩ cả. Thay vào đó, chúng đều đòi hỏi phá bỏ những thói quen về tự thân phát triển, thay đổi cách thức bạn cư xử và dựa trên châm ngôn thế kỷ của William James: "Nếu bạn muốn có một tính cách nào đó, hãy hành động như thể bạn đã có nó".

Nghiên cứu này có được các kết quả quan trọng cho bất kỳ ai muốn hiểu bí mật của ý thức. Từ sự hình thành của nó tại thời điểm chuyển giao của thế kỷ trước, tâm lý học phải nỗ lực để tìm được một khái niệm duy nhất có thể áp dụng cho nhiều khía cạnh khác nhau của tâm lư con người, bao gồm cảm xúc, suy nghĩ và hành vi. Ví dụ, nghiên cứu về tâm lý học thúc đẩy đã sản sinh ra nhiều học thuyết giúp giải thích điều gì khiến mọi người tỉnh dậy và đi, nhưng những ý tưởng này ít có tác dụng để tăng thêm hiểu biết của chúng ta về hạnh phúc. Tương tự, nghiên cứu khác trả lời điều gì xảy ra khi mọi người thấy buồn, nhưng những học thuyết này không có gì để nói với những người quan tâm tới sự hiểu biết về tâm lý học thuyết phục. Nguyên lý *Như thể* không phải chịu những giới hạn này. Từ đam mê tới ám ảnh, tự tin tới sáng tạo, và từ kiên trì tới cá tính, cùng một khái niệm đơn giản nhưng lại cung cấp cái nhìn đáng chú ý về sự đa dạng của các hiện tượng và, làm như vậy, cung cấp tính khả thi rất thực tế của học thuyết

https://thuviensach.vn

đồng nhất đầu tiên của tâm lý học.

Mặc dù những đánh giá có tính học thuyết như vậy là hấp dẫn, nguyên lý *Như thể* cũng có các hệ quả thực tiễn quan trọng.

Chúng ta vừa đọc qua toàn bộ cuốn sách, ý tưởng có vẻ đơn giản này sẽ cung cấp nền tảng đa dạng cho các phương pháp tự phát triển bản thân nhanh chóng, dễ dàng và hiệu quả cao. Gồng cơ bắp và bạn phát triển sức mạnh ý chí ngay lập tức, buộc khuôn mặt của bạn nở nụ cười và bạn thấy hạnh phúc hơn, đứng thẳng dậy và bạn thấy tự tin hơn nhiều. Nguyên lý tương tự cũng truyền cảm hứng cho các bài tập khác, mở đường cho thay đổi lâu dài và rộng lớn hơn, bao gồm các bài tập giúp mọi người định hình tính cách, giảm cân và thay đổi niềm tin của cả một quốc gia.

Một trăm năm nghiên cứu cho thấy nguyên lý này của James áp dụng được cho một phạm vi đáng kể của hiện tượng tâm lý học, từ thuyết phục tới chần chừ, sợ hãi tới ám ảnh, và đam mê tới cá tính. Ngoài ra, nó còn cung cấp một cái nhìn sâu sắc về tính chất cơ bản của ý thức con người và có sức mạnh để thay đổi cuộc sống và định hình xã hội. Đã đến lúc vứt bỏ những ý tưởng lỗi thời về tâm lý con người và tiếp thu học thuyết cực đoan của William James, sử dụng sức mạnh của nguyên lý *Như thể* để giúp mọi người cải thiện cuộc sống và thay đổi thế giới.

## 10 cách để cơ thể bạn thay đổi não bạn ngay lập tức

Các phần trước có một loạt các bài tập nhanh và hiệu quả giúp thay đổi cách bạn tư duy và cư xử. Đây là một bản mô tả tổng thể mười phương pháp hiệu quả nhất mà chúng ta từng gặp.

**Động lực**: **Kéo tôi - đẩy bạn**

Đẩy một đồ vật ra xa bạn (và cư xử như thể bạn không thích nó) khiến bạn ghét nó, trong khi kéo nó lại gần bạn (cư xử như thể bạn thích nó) khiến bạn cảm thấy tích cực hơn nhiều về nó. Lần tới, nếu bạn phải đối mặt với một ít đồ ăn nhẹ hoặc bánh quy sô cô la, đơn giản hãy đẩy chúng xa khỏi bạn và cảm thấy ham muốn trôi đi.

**Ăn kiêng**: **Dùng tay không thuận**

Khi bạn ăn với tay không thuận, bạn đang hành động như thể bạn đang thực hiện một hành vi bất thường. Vì bạn đặt nhiều chú ý vào hành động của mình hơn, chứ không chỉ đơn thuần ngốn thức ăn mà không cần nghĩ về nó nên bạn sẽ ăn ít đi.

**Sức mạnh ý chí**: **căng lên**

Làm căng cơ bắp hỗ trợ ý chí của bạn.

Lần tới, nếu bạn thấy cần tránh thuốc lá hoặc bánh kem, hãy nắm tay, co bắp tay lại, nhấn ngón tay cái của bạn và nắm các ngón tay lại với nhau, hoặc cầm một cái bút chì trong tay.

**Kiên trì**: **Ngồi thẳng và bắt chéo cánh tay**

Trong nhiều thí nghiệm, các nhà nghiên cứu đưa ra cho nhóm tình nguyện viên các vấn đề khó khăn và tính toán xem họ sẽ kiên trì trong bao lâu. Những người ngồi thẳng và khoanh tay đấu tranh gần gấp đôi những người khác. Đảm bảo màn hình máy tính của

https://thuviensach.vn

bạn hơi cao hơn tầm mắt và khi gặp khó khăn, hãy bắt chéo tay.

**Tựtin**: **Tư thế mạnh mẽ**

Để tăng lòng tự trọng và sự tự tin, hãy sử dụng một tư thế mạnh mẽ. Nếu bạn đang ngồi, hãy tựa lưng ra sau, nhìn lên và đan tay vào nhau ở sau đầu bạn. Nếu bạn đang đứng, đặt chân bằng phẳng lên sàn nhà, đẩy vai ra sau, ngực ra trước và khoanh tay ở phía trước bạn.

**Sự chần chừ**: **Thực hiện một khởi đầu**

Để vượt qua sự chần chừ, hãy hành động như thể bạn thích điều mà bạn phải làm. Chỉ cần dành vài phút thực hiện phần đầu tiên của bất cứ điều gì bạn né tránh và đột nhiên bạn sẽ cảm thấy cực kỳ mong muốn hoàn thành nhiệm vụ.

**Sáng tạo**: **Ra khỏi lối mòn**

Nếu bạn muốn có ý tưởng mới, hãy hành động theo cách mới. Dành thời gian đi xung quanh, nhưng đảm bảo đường đi uốn khúc và không dự đoán được. Nếu điều đó không khiến dòng chảy sáng tạo tuôn trào, thử hành động như thể bạn là nghệ sĩ bằng cách vẽ, sơn hoặc tạo một tác phẩm điêu khắc đơn giản nào đó.

**Thuyết phục**: **Gật đầu**

Các nhà nghiên cứu phát hiện ra rằng mọi người gật đầu trong khi lắng nghe một cuộc trao đổi (khiến họ gật đầu như thể họ đồng ý với các tranh luận), trông giống như họ đồng ý với các điểm được nêu ra. Khi bạn muốn cổ vũ ai đó đồng ý với bạn, hãy gật đầu một cách tinh tế khi trò chuyện với họ. Họ sẽ đáp lại sự chuyển động ấy và thấy bản thân bị thu hút một cách kỳ lạ theo cách nghĩ của bạn.

**Đàm phán**: **Trà ấm và ghế mềm**

Khi mọi người cảm thấy gắn kết với nhau, họ cảm thấy ấm áp về mặt vật lý. Và thực sự bằng cách làm ấm lòng ai đó với một tách trà ngon, họ sẽ trở nên thân thiện hơn. Tương tự, đồ nội thất cứng có liên quan tới các hành vi cứng rắn. Trong nghiên cứu nọ, các nhà nghiên cứu yêu cầu người tham gia ngồi lên cả ghế mềm và cứng và sau đó đàm phán về giá của một chiếc xe cũ. Những người ngồi ghế cứng trả giá thấp hơn và linh hoạt hơn.

**Tội lỗi**: **Rửa sạch tội lỗi của bạn**

Nếu bạn cảm thấy chút tội lỗi về điều gì đó, thử rửa sạch tay hoặc đi tắm. Trong nhiều thí nghiệm, những người thực hiện một hành động vô đạo đức và sau đó rửa tay với chất khử trùng cảm thấy ít tội lỗi hơn nhiều so với người khác.

---

[1] Waterloo: Trận đánh diễn ra tại một điểm gần Waterloo, Bỉ. Đây là một trong những trận đánh nổi tiếng nhất và cũng là dấu chấm hết cho cuộc chiến của Napoleon.

[2] Sự giao hội: Ba hành tinh trở lên nằm thẳng hàng nhau.

[3] Đảo Man: Ngoài khơi Tây Bắc nước Anh.

https://thuviensach.vn

[4] Cửa quay: Cửa cho phép từng người vào hoặc rời sân thể thao, sân vận động.

[5] BMI: Chỉ số trọng lượng tính theo chiều cao được dùng để đánh giá mức độ gầy béo của một người.

[6] Testosterone: Hormone nội tiết tố nam.

[7] Chúa tể loài ruồi: Tác phẩm của William Golding kể về nhóm thiếu niên Anh sống sót sau vụ tai nạn máy bay, bị kẹt trên hoang đảo và đã có kiểu hành xử dã man và kỳ quái.

[8] Pygmalion: Tên một hoàng tử trong thần thoại Hy Lạp. Vị hoàng tử này tạc tượng một cô gái rồi coi đó là người phụ nữ của đời mình, sau đó cầu xin Thần Vệ Nữ ban cho bức tượng sống. Thần Vệ Nữ cảm động và đồng ý, ước mơ của Pygmalion thành hiện thực.

[9] Áo Kaftan: Áo dài của người Thổ Nhĩ Kỳ có thắt ngang lưng.

[10] Dart gun duel: Trò bắn súng nhựa.

[11] Ku Klux Klan: Tên của nhiều hội kín ở Hoa Kỳ với chủ trương đề cao thuyết người da trắng thượng đẳng. Áo họ majcwj là chiếc áo choàng che kín người.

[12] Origami: Nghệ thuật gấp giấy của Nhật Bản.

[13] Sách lật trang: Kiểu sách nhỏ có thể giở nhanh một cách dễ dàng.

https://thuviensach.vn