

Từ tác giả cuốn sách tâm lý học bán chạy nhất
BẠN KHÔNG THÔNG MINH LẮM ĐẤU

**DAVID
MCRANEY**

BẠN MUỐN
chế ngự
TÂM LÝ
ĐAM ĐÔNG?

BẠN ĐÓNG

**Ngau ngớ
RỒI ĐÂY**

Làm thế nào để mua
HẠNH PHÚC
?



VOLVO DICH



R.E.A.D. BOOKS



NHÀ XUẤT BẢN
THẾ GIỚI

hàng ti cách khác

Thông minh

hơn chính
bản thân bạn

Bạn Đồ Ngơ Ngơ Rồi Đây

Tác giả: **David McRaney**

Số trang: **383**

Kích thước: **14 x 20.5 cm**

Năm xuất bản: **2018**

Phát hành: **R.E.A.D Books**

Ocr & Soát lỗi: **lengkeng**

Hoàn thành e-book: **01-2021**

Link: <http://tve-4u.org/>

E-book này được thực hiện trên tinh thần thiện nguyện, phi lợi nhuận và phục vụ cộng đồng người đọc chưa có điều kiện mua sách giấy.

Bạn nên mua sách giấy để ủng hộ tác giả và đơn vị phát hành.

Sự tự ảo tưởng

... Lời giới thiệu ...

BẠN VẪN TƯỞNG:

Bạn là một sinh vật của logic và lý trí.

SỰ THẬT LÀ:

Bạn là một sinh vật có lý trí và khả năng tư duy logic, nhưng lại thường xuyên thất bại trong việc sử dụng chúng theo những cách vô cùng dễ đoán.

Đây là cuốn sách về sự tự ảo tưởng và cũng đồng thời là khúc ca khen ngợi nó. Bạn thấy đó, giống như ngón tay hay ngón chân vậy, và đó cũng chính là điều mà chúng ta sẽ khám phá tại đây. Sự tự ảo tưởng nhé, không phải là các loại ngón đâu.

Bạn thường tự cho rằng mình thông minh, giỏi giang, là con người lý trí và đầy ắp những ý tưởng huy hoàng, với tổ tiên là những người đã sáng chế ra môn đại số và bánh quy gừng. Bạn được sinh ra với niềm kiêu hãnh có sẵn, và rồi, niềm kiêu hãnh ấy lớn dần lên thành sự tự cao tự đại. Nó là một điểm yếu, tồn tại dưới muôn hình vạn trạng ở loài người, mà đây là tôi đang giả định rằng bạn là con người. Nếu bạn là một chú chó siêu thông minh, sinh vật ngoài hành tinh hay một nhà sử học robot tới từ tương lai, thì tôi xin lỗi; mời bạn vui lòng nhảy thẳng sang Chương Một. Còn nếu không phải, hãy đọc tiếp để tiến tới sự giác ngộ nhé.

Trí óc con người rõ ràng là lớn và mạnh mẽ hơn nhiều so với trí óc của bất kỳ loài vật nào khác, đó là điều mà toàn bộ giống loài của chúng ta đã nhận ra trong suốt chiều dài lịch sử. Chính bạn có lẽ cũng từng nghĩ tới điều này khi tới thăm sở thú hoặc khi chứng kiến một con chó tự đánh nhau với chân sau. Loài người dường như là đỉnh cao tuyệt đối của sự tiến hóa, hay trái ngon cuối cùng trong sự vận động của vũ trụ. Đây thực sự là một ý tưởng khá thú vị. Ngay từ khi chúng ta còn chưa có giày trượt patin và Salvador Dalí¹, thì nhiều nhà tư tưởng vĩ đại đã đắm mình trong niềm tin đó rồi. Và đương nhiên là, ngay khi vừa mới chuẩn bị tận hưởng suy nghĩ ấy, bạn lại vô tình gửi cho sếp một email đáng ra phải gửi tới bác sĩ hậu môn hoặc đọc được tin về việc pizza nhồi xúc xích đã trở thành món ăn thịnh hành nhất hiện nay. Có một thực tế là cứ mỗi khi bạn chiêm nghiệm về loài người và bắt đầu cảm thấy tự hào, thì ngay sau đó, bạn sẽ phải đối mặt với hàng loạt những điều ngớ ngẩn có khả năng lập tức đập tan hoàn toàn cảm giác kiêu hãnh bạn vừa có.

Sự thật là bộ não con người tạo ra một trí óc đầy thiếu sót. Có những việc bạn làm chẳng giỏi và sẽ chẳng bao giờ thành thạo được. Bằng chứng cho sự vụng về của bạn hiện hữu ở mọi nơi. Máy tính, giấy nhớ, danh sách việc cần làm, sổ ký quỹ, đồng hồ báo thức - có hàng trăm nghìn sáng chế và ứng dụng được tạo ra cùng hàng loạt các ngành nghiên cứu tồn tại để bù đắp cho những khiếm khuyết của não bộ.

Cuộc bàn luận của chúng ta về những nghiên cứu khoa học với chủ đề tự ảo tưởng có lẽ nên được dẫn dắt bởi khái niệm về định kiến. Vậy hãy cùng bắt đầu bằng câu chuyện ngắn kể lại lần đối đầu thứ ba mươi mốt giữa Đại học Dartmouth và Đại học Princeton trên sân bóng bầu dục nhé. Trận đấu này đã là bệ

phóng cho vô vàn cuộc thám hiểm trí óc con người, và bạn sẽ được tham khảo một số nghiên cứu ngay khi đoạn văn này kết thúc.

Cùng được thành lập vào khoảng giữa thế kỷ XVIII, Dartmouth và Princeton là hai trường thuộc Ivy League - tập hợp những trường đại học danh giá ở miền Đông Bắc Mỹ. Có lẽ bạn cũng đã nghe danh sáu ngôi trường còn lại rồi: Brown, Columbia, Cornell, Harvard và Yale. Đối với phần lớn người dân Mỹ thì Ivy League gần như đồng nghĩa với những con người “xịn sò”. Tên của những ngôi trường này luôn là thứ mà người ta mong muốn được viết vào sơ yếu lý lịch. Tuy vậy, Ivy League lại khởi nguồn từ thuật ngữ các phóng viên thể thao sử dụng để miêu tả tám ngôi trường ở khu vực New England vốn hay đối đầu nhau, chủ yếu là trong các môn thể thao, và hầu như trong tất cả các lĩnh vực khác.

Vào năm 1951, Dartmouth và Princeton chạm trán trong trận bóng cuối cùng của mùa giải đối với cả hai trường. Princeton đã toàn thắng trong tất cả các trận tính tới thời điểm đó. Ngôi sao của đội, Dick Kazmaier, đã được đăng hình lên trang bìa của tạp chí Time và sau này trở thành cầu thủ cuối cùng từ Ivy League được nhận cúp Heisman. Đây là trận đấu quan trọng đối với cả hai đội, và đó là lý do mà Princeton gần như đã phát điên trong hiệp hai, sau khi một cầu thủ Dartmouth làm vỡ mũi Kazmaier. Trong hiệp bóng tiếp theo, một cầu thủ Princeton đã đập gãy chân đối thủ từ Dartmouth. Trận đấu trở nên vô cùng khốc liệt, cả hai đội đã liên tục phạm lỗi cho tới khi Princeton chiến thắng với tỷ số chung cuộc 13-0.

Hai nhà tâm lý học Albert Hastorf tại Dartmouth và Hadley Cantril tại Princeton sớm nhận ra một điều khác thường: Sau trận đấu, những bài tường thuật được in trên hai tờ báo trường dường như viết về hai phiên bản khác nhau của sự thật và chúng cạnh tranh với nhau để trở thành phiên bản chính thức. Một năm sau đó, hai nhà tâm lý học đã công bố một nghiên cứu mà hiện giờ được nhiều người coi là xuất phát điểm tuyệt vời để bàn về sự tự ảo tưởng.

Hastorf và Cantril nhận ra rằng cách tờ báo trường và bản tin dành cho cựu sinh viên trường Princeton tường thuật lại trận đấu khiến Dartmouth trông như một đội bóng gồm toàn những kẻ đầu gấu chuyên chơi bản. Cùng lúc đó thì tờ báo trường Dartmouth lại có những bài viết vừa biện hộ cho những chấn thương của đối thủ do đội bóng trường mình gây ra, vừa đưa ra những bình phẩm về sự tệ hại trong chiến thuật của Princeton. Theo lời của các nhà nghiên cứu thì hai bên đã nhớ về hai phiên bản khác nhau của trận đấu. “Vậy điều gì sẽ xảy ra khi sinh viên từ hai trường được xem lại trận bóng?” Hai nhà nghiên cứu đặt câu hỏi. “Rõ ràng ký ức của họ là khác nhau, nhưng nếu ta phát lại trận đấu cho họ xem thì sao? Liệu cách nhìn của họ có khác nhau kể cả trong thời gian thực?” Để trả lời điều này, các nhà khoa học đã lấy một cuộn băng ghi hình toàn bộ trận đấu, chiếu cho sinh viên của cả hai trường, và yêu cầu những sinh viên này đánh dấu những thời điểm họ phát hiện ra cầu thủ phạm lỗi kèm theo độ nghiêm trọng của lỗi đó. Ngoài ra, các sinh viên cũng phải trả lời một bảng câu hỏi nữa.

Vậy kết quả thế nào? Trong buổi xem lại, sinh viên trường Princeton tin rằng trận đấu mà họ đang xem đã diễn ra một cách thô bạo và kém văn minh, nguyên nhân chính, tất nhiên,

là do đội Dartmouth. 90% sinh viên Princeton đã nhận định rằng Dartmouth là bên khơi mào cho những hành động phi thể thao. Họ cũng đánh dấu số vụ phạm lỗi của Dartmouth nhiều gấp đôi số lỗi từ các cầu thủ Princeton, đồng thời cho rằng lỗi do đội bóng trường mình gây ra nhẹ hơn nhiều so với lỗi của đối thủ. Thế nhưng, sinh viên của trường Dartmouth lại thấy những điều hoàn toàn khác. Họ không cho rằng trận đấu đã diễn ra một cách thô bạo quá mức, mà lại là “kịch tính và công bằng”. Đa số các đối tượng nghiên cứu từ Dartmouth nhận định cả hai đội bóng đều có lối chơi rần, và sinh viên Princeton chỉ đơn giản là đang giận dữ vì ngôi sao bên đội họ bị chấn thương. Họ đã đánh dấu số lần phạm lỗi gần như đều nhau cho cả hai đội, và nhìn chung là tự chấm cho đội mình ít lỗi hơn khoảng một nửa so với con số do các sinh viên Princeton đưa ra.

Các nhà khoa học giải thích hiện tượng này là do, mặc dù xem cùng một cuộn phim, nhưng mỗi người lại thấy một trận đấu khác nhau. Chúng ta mang theo mình những phiên bản khác nhau của thực tế, của sự thật, và đều bị ảnh hưởng bởi lòng trung thành.

Bài học lớn từ trận đấu giữa Princeton và Dartmouth chính là: Chỉ cần một khác biệt nhỏ của các biến số là có thể thay đổi toàn bộ cục diện. Những sinh viên đã xem trận đấu, không quan trọng là họ có tới sân vận động hôm thi đấu thật hay không, đã trải nghiệm hai phiên bản khác nhau của thực tế, mặc dù về mặt lý thuyết, thì họ là những người gần như giống nhau: Những sinh viên tại trường nam sinh trong nhóm Ivy League giữa những năm 1950, về cơ bản, họ thuộc chung nhóm sắc tộc và có cùng địa vị xã hội. Vì là sinh viên, họ thuộc chung một nhóm tuổi. Đều là các công dân ở miền Đông Bắc Mỹ, họ có

nhiều điểm chung trong các quan điểm văn hóa và tôn giáo. Điều khác biệt duy nhất là ngôi trường họ chọn để theo học. Kết quả nghiên cứu cho thấy nếu bạn có thể vận ngược đồng hồ và đổi chỗ cho các sinh viên đó, thay đổi ngôi trường họ học, thì trải nghiệm về trận đấu của họ cũng sẽ thay đổi theo.

Đây là lúc mà định kiến dẫn dắt bạn tới với chủ nghĩa hiện thực ngây thơ (naive realism) - một khái niệm rất cũ trong triết học vốn đã bị khoa học đập chết ăn thịt từ lâu. Câu hỏi đặt ra như sau: Liệu tôi có thấy thế giới như thực tế nó vốn vậy? Dựa theo chủ nghĩa hiện thực ngây thơ thì câu trả lời là có. Nếu nhìn vào lịch sử loài người thì mãi cho tới khá gần đây, lý thuyết bạn-thấy-sao-thì-thực-tế-là-vậy này vẫn được khá nhiều người bảo vệ. Thế nên, nếu ví dụ về trận đấu Princeton-Dartmouth chưa đủ sức thuyết phục bạn, thì tôi sẽ phải đập tan lý thuyết này trước khi tiếp tục chủ đề của chúng ta.

Là một con người hiện đại, hẳn bạn cũng biết các bộ phim thực chất chỉ là những bức ảnh tĩnh thay đổi nhanh hơn so với tốc độ xử lý của não mà thôi. Khi nhìn một bông hoa, bạn nên hiểu rằng thứ bạn đang thấy đây không giống thứ mà một con bướm nhìn thấy. Nếu ta được nhìn qua đôi mắt của côn trùng, thì thế giới các loài hoa sẽ trở thành một vụ nổ điên rồ của các ảo giác. Căn phòng khách tắt đèn tối om vốn khiến bạn không thể đi lại được vào ban đêm lại là sân chơi bình thường với chú mèo cưng. Và nếu đã từng chiếu một chiếc đèn laser gần lỗ mèo, thì hẳn bạn cũng nhận ra những gì diễn ra trong cái đầu nhỏ bé của chúng không giống với những điều diễn ra trong bộ óc của bạn. Bạn biết thế giới không hoàn toàn giống với những gì bạn thấy, và chỉ cần một trò lừa thị giác điêu luyện là có thể ngay lập tức chứng minh điều đó. Chủ nghĩa hiện thực ngây thơ vốn rất...

ngây thơ. Như việc các ngôi sao lúc nào chẳng hiện diện trên bầu trời, nhưng ánh sáng mạnh từ Mặt Trời tràn qua bầu khí quyển khiến chúng bị lu mờ vào ban ngày. Giả như bạn ném một hòn đá xuống mặt hồ, tiếng động sẽ làm cho con cóc và con cáo phải ngoái đầu nhìn, nhưng những gì chúng thấy không phải những gì bạn nhìn được. Mỗi sinh vật sẽ được trải nghiệm một phiên bản độc đáo của thực tế dành riêng cho hệ thần kinh của nó. Con cóc, con cáo và con người đều cùng trải nghiệm một thứ có thật, nhưng phản ứng thì lại khác nhau bởi hình ảnh hiện tượng ấy trong tâm trí mỗi loài đã được thay đổi. Sự nhận thức của bạn không phải là duy nhất, và nguồn thông tin đầu vào hoàn toàn có thể bị làm cho sai lệch, bởi vậy, hình ảnh trong đầu bạn không phải thứ đáng tin.

Đó là một khái niệm khá đơn giản, và có lẽ bạn cũng đã từng suy ngẫm về nó. Nhưng như nghiên cứu về trận bóng ở trên đã chỉ ra, chủ nghĩa hiện thực ngây thơ còn tồn tại ở một mức độ khác khó chấp nhận hơn nhiều. Giống như hầu hết mọi người, bạn thường không đặt câu hỏi về nó, và nó cứ thế tồn tại trong hầu hết tất cả những cái đầu trên địa cầu này.

Nhìn quanh một chút rồi đọc tiếp nhé. Những thứ bạn vừa thấy trong tâm trí mình không được tạo ra bởi các vật thể ngoài đời thực. Chúng không phải là kết quả đơn thuần của ánh sáng được thu vào mắt. Tất cả những gì bạn thấy, nhớ lại và cảm nhận, 100% đều được tạo ra bởi những phản ứng hoá học trong hộp sọ, nghĩa là chúng có thể bị ý thức ảnh hưởng, sửa đổi, lược bỏ, hay biến tấu theo bất kỳ cách nào trong quá trình xây dựng lại thực tế từ các thông tin thu nhận được từ bên ngoài và có sẵn bên trong. Theo lời của nhà tâm lý học Daniel Gilbert, thì ký ức,

nhận thức và trí tưởng tượng đều chỉ là những biểu trưng chứ không phải là bản sao của thực tế.

Ký ức kém chính xác nhất khi được ngẫm nghĩ nhiều, và ít chính xác nhất khi bị động vào. Hai sự thật này khiến lời khai nhân chứng trở thành thứ, về cơ bản, là vô nghĩa. Thế nhưng đó không phải điều nhiều người có thể chấp nhận. Hai nhà tâm lý học Dan Simons và Christopher Chabris đã công bố một nghiên cứu vào năm 2011 cho thấy 63% những người được hỏi tại Mỹ tin rằng ký ức hoạt động như một cuộn phim, và 48% cho rằng ký ức là vĩnh cửu. Khoảng 37% cho rằng lời khai nhân chứng đủ để làm bằng chứng cần thiết duy nhất cho việc kết tội. Những phát hiện đó đã khiến các nhà tâm lý học và thần kinh học bàng hoàng, bởi vì không điều nào đúng cả. Bạn không có khả năng ghi nhận mọi thứ bạn thấy, thậm chí bạn còn không có khả năng nhận thức được hết tất cả các thông tin đi vào não bộ. Chỉ những thứ bạn chú ý mới được thu nhận qua tai và mắt. Ký ức cũng không phải là cuộn phim. Khoảnh khắc mà nụ hôn đầu đời của bạn kết thúc, ký ức về nó bắt đầu nhạt phai. Mỗi lần bạn nhớ về sự kiện đó, nó sẽ được tái tạo trong trí óc theo những cách khác nhau, chịu ảnh hưởng bởi tình trạng hiện tại và tất cả những trải nghiệm khác mà bạn đã nhận được kể từ thời điểm đó, cộng với những chi tiết sai lầm bạn có thể thêm thắt vào.

Ngày nay, ngành tâm lý học đã biết được rằng bạn thường xuyên đưa ra những dự đoán và quyết định dựa trên những hình mẫu tâm lý và ký ức có sẵn. Hơn nữa, bạn còn tự cho rằng những hình mẫu và ký ức đó là chính xác. Cứ mỗi một nghiên cứu mới ra đời, sự thật lại càng rõ ràng: Hình mẫu tâm lý và ký ức của bạn có lỗi hổng, không hoàn hảo và dễ bị xuyên tạc. Từ đó

có thể suy ra, những dự báo và quyết định của bạn cũng đầy sai lầm.

Bạn luôn đánh giá quá thấp khả năng tự đánh lừa bản thân của mình, và nhận thức của bạn có thể bị thay đổi hoàn toàn bởi những nhân tố nội tại. Cuốn sách này sẽ cho bạn thấy mình không những không hề thu nhận và xử lý thông tin về thực tại một cách thụ động, mà còn chủ động tham gia vào việc tạo nên vũ trụ của riêng mình.

Những nghiên cứu trong một thế kỉ gần đây đã cho thấy bạn và tất cả mọi người vẫn tin vào một dạng của chủ nghĩa hiện thực ngây thơ. Bạn vẫn nghĩ rằng mặc dù các thông tin mà bạn tiếp nhận có thể không hoàn hảo, nhưng những suy nghĩ và cảm nhận cá nhân của bạn thì đáng tin cậy và dễ đoán. Chúng ta đã biết: Bạn không bao giờ cảm nhận được một thực tế “khách quan”, và bạn cũng sẽ không bao giờ biết được bao nhiêu phần trong thực tế chủ quan của mình là giả, đơn giản bởi vì bạn không có bất kỳ trải nghiệm nào khác ngoài những sản phẩm do trí óc của chính mình tạo ra. Mọi chuyện từng xảy ra với bạn đều diễn ra bên trong hộp sọ. Ngay cả cảm giác về cánh tay cũng được tạo ra bởi bộ não. Bạn có thể cảm thấy và nhìn thấy tay mình đang ở trước mặt, nhưng đó có thể cũng chỉ là ảo giác. Cánh tay, thực chất, nằm trong đầu bạn. Mỗi bộ não tạo ra phiên bản về thực tế riêng của mình, về cơ bản là giống nhau, nhưng cũng vô cùng khác biệt và có không ít những chi tiết sai sót.

Trong bài nghiên cứu của mình, Hastorf và Cantril còn nói rằng nếu đi sâu phân tích hơn nữa, thì trận đấu đó thậm chí còn không tồn tại. Giống như đĩa salad, về bản chất, chỉ là một đồng rau củ hồ lớn được cắt nhỏ, trận đấu nói trên cũng chỉ là một

chuỗi các sự kiện diễn ra trong khoảng thời gian giữa hai lần bấm của một chiếc đồng hồ đếm ngược. Dĩ nhiên là các vận động viên đã thực hiện hàng loạt hành động, và khán giả thì nhận biết được một vài trong số những điều đang xảy ra, nhưng nói cho cùng, trận đấu cũng chỉ là một ý tưởng, một khái niệm xã hội mà thôi. Trong hàng tỷ những sự kiện đã xảy ra ngày hôm đó, Cổ động viên của hai đội đã đặt nặng ý nghĩa của một nhóm sự kiện xảy ra tại một địa điểm và gọi tên là trận đấu bóng. Ý nghĩa được định hình bởi xã hội đó giúp những người quan sát định nghĩa trải nghiệm của mình. Khác với hầu hết mọi thứ trên đời, các môn thể thao sở hữu những hàng rào đẹp đẽ của luật lệ và ranh giới, chúng diễn ra trong một không gian xác định với các hành động đã được phân công rõ ràng. Nhờ vậy, chúng ta dễ dàng đồng thuận với nhau về những điều xảy ra trong khoảng thời gian được quy định. Ấy thế mà người ta vẫn thường xuyên cãi vã, dù rằng mọi thứ đã được thu hình và chiếu lại đúng y như những gì đã diễn ra. Thực tế không đơn thuần chỉ là thứ đi vào đôi mắt và nảy lung tung trong đầu bạn. Bạn tự thay đổi nhận thức của mình một cách vô thức, thậm chí ngay cả khi nó đang xảy ra. Đây là một thông tin vô cùng hữu ích khi được áp dụng vào chiến tranh, chính trị, các xu thế xã hội, kinh tế và tất cả những thứ vĩ mô khác có ảnh hưởng tới đời sống, mà không được lịch sử ghi chép lại một cách hoàn hảo.

Bạn thấy đó, thông minh là một trạng thái phức tạp và dễ bị hiểu sai hơn nhiều so với những gì bạn nghĩ. Trong phần lớn các trường hợp, bạn hầu như không thể hiểu rõ đầu cua tai nheo của sự việc. Nếu coi đó là việc kiếm cơm hàng ngày thì hẳn là bạn đã chết đói từ lâu rồi. Bạn tưởng mình là một con người có lý trí, bình tĩnh cân nhắc mọi mặt của cuộc sống trước khi đưa ra các quyết định và lựa chọn, và mặc dù đôi khi có vấp vấp, về

cơ bản, bạn vẫn làm tốt bốn phần này của mình, nhưng thực tế hoàn toàn không phải như vậy. Bạn tồn tại trong trạng thái thận trọng giả tạo. Bạn cực tẻ trong việc tự giải thích bản thân, và bạn cũng không nhận thức được mức độ nghiêm trọng của điểm yếu này. Nói cho chính xác, bạn thậm chí còn cảm thấy ngược lại. Bạn luôn tự tin một cách vô lý về nhận thức của bản thân, kể cả khi những giới hạn của bạn đã bị hé lộ. Chính tại nút giao của sự ngạo mạn và yếu đuối, nơi kết hợp đẹp đẽ của tính quả quyết và sự bất toàn này, chúng ta sẽ bỏ chút thời gian thảo luận với nhau. Đây sẽ là cuộc thám hiểm một số ảo giác thú vị nhất đã được khoa học xác định và đo đạc, những thứ cần phải có trong cuốn “hướng dẫn sử dụng cơ thể người” – cũng giống như những thông tin về chất béo chuyển hóa và chất gluten² vừa được giới khoa học bổ sung vậy.

Trong cuốn sách này, bạn sẽ được giới thiệu về một vài khiếm khuyết trong tâm trí con người, cách mà bộ não vẫn nói dối bạn, cách mà nó ăn gian, biến đổi và bẻ cong thực tế, và lý do tại sao bạn vẫn luôn cho chân vào những cái bẫy đó hết lần này tới lần khác. Vậy rất cuộc, chúng ta sẽ tìm hiểu những gì đây?

Chà, thường thì bạn không nắm rõ nguồn gốc của cảm xúc, suy nghĩ, hành vi và ký ức của mình. Nhưng thay vì hoảng loạn và sợ hãi, bạn lại sở hữu một bộ đồ nghề khổng lồ gồm vô số mẹo vặt và kỹ năng; nhờ chúng, bạn sáng tạo ra những bối cảnh giúp cuộc sống dễ hiểu hơn, và rồi, bạn tin luôn vào những bối cảnh mình vừa phát minh ra. Từ năm này qua năm khác, đồng bụi nhùi đó dần trở thành câu chuyện cuộc đời bạn.

Một trong những dụng cụ này là **sự tự nghiệm**. Để sống sót, tổ tiên chúng ta đã phải suy nghĩ và phản ứng nhanh trước các

tình huống. Sự tự nghiệm là công cụ biến những ý tưởng lớn và phức tạp thành những ý nhỏ, dễ xử lý hơn. Nó giải thích những điều xảy ra trong thế giới xung quanh theo cách đơn giản nhất, cho phép bạn tiếp tục cuộc sống mà không bị phân tâm quá nhiều. Khi cần giải quyết vấn đề và ra quyết định, bạn có nhiều công cụ tự nghiệm khác nhau để biến những thứ phức tạp trở thành vô cùng đơn giản. Ví dụ, bạn sử dụng sự tự nghiệm cảm xúc để đưa ra các quyết định xoay quanh việc một người, một vấn đề hay tình huống mang tới cho bạn cảm xúc tiêu cực hay tích cực. Tay ứng cử viên cho chức thị trưởng làm bạn cảm thấy ghê sợ? Thôi, đừng bỏ phiếu cho hắn. Bà bác sĩ kia đã chọn màu xanh nước mũi để sơn tường phòng khám ư? Bạn sẽ không bao giờ tới đó nữa. Sự tự nghiệm xuất hiện ở những lúc bạn không ngờ nhất, như khi bạn cân nhắc xem có nên ủng hộ tiền cho những người làm quảng cáo về lũ chó mèo bị ngược đãi và bỏ rơi không. Khi suy nghĩ về việc ký séc, bạn không đặt câu hỏi về tính chính thống của tổ chức này, về khả năng những con vật có thể phục hồi, hay về lịch sử tài chính của họ. Thay vào đó, bạn chỉ để ý tới việc hình ảnh những con vật bị hành hạ kia có khiến bạn buồn hay không. Câu hỏi đó dễ trả lời hơn rất nhiều, và từ đó, bạn tự cho rằng mình cũng đã giải quyết xong những câu hỏi phức tạp hơn ở trên. Thuật giả kim cho tâm trí này được áp dụng lên mọi mặt trong cuộc sống, từ việc cân nhắc xem có nên bỏ việc hay không cho tới việc lựa chọn ứng cử viên sáng giá cho chức Tổng thống. Những câu hỏi rắc rối phức tạp thường biến hình thành những bài thử cảm xúc, và cảm xúc lại vốn là thứ chẳng đáng tin bao giờ. Khi sử dụng sự tự nghiệm, bạn có xu hướng cho rằng mình đang cân nhắc một cách logic, nhưng thực ra là bạn đã đi đường tắt mà chẳng thèm ngoái đầu nhìn lại.

Một chương ngại vật khổng lồ khác trong trí óc bạn là tập hợp những khuôn mẫu suy nghĩ vô cùng dễ đoán mang tên thiên kiến nhận thức. Thiên kiến là xu hướng suy nghĩ theo một chiều nhất định dù rằng có tồn tại những phương án khác tốt tương tự hay thậm chí là tốt hơn. Lấy ví dụ nhé, bạn có xu hướng rẽ phải mỗi khi bước vào tiệm tạp hóa mặc dù rẽ trái cũng không khác gì cả, như vậy là bạn có thiên kiến rẽ phải trong hành vi của mình. Hầu hết mọi người đều có chung thiên kiến này, và bởi vậy, các cửa hàng lớn đều tận dụng triệt để điều này trong việc thiết kế và trưng bày sản phẩm. Hầu hết tất cả các thiên kiến nhận thức đều có sẵn một cách tự nhiên, nên dù bạn có được sinh ra ở Ai Cập hay Alabama, vào năm 1902 hay năm 2002 đi chăng nữa, thì bạn vẫn mang trong mình một bộ sưu tập những thiên kiến nhận thức như tất cả mọi người. Các nhà khoa học cho rằng hầu hết các thiên kiến đều là cơ chế thích nghi, nghĩa là qua hàng triệu năm tiến hóa, chúng là chôn ả nấp đáng tin cậy khi bạn không chắc về cảm xúc của mình hay không biết cần phải hành động ra sao. Một ví dụ nữa là thiên kiến nhận thức muộn: Nó khiến bạn tin mình luôn đoán đúng về tương lai, bởi vì bạn tưởng bở rằng mình đã làm được điều đó cả đời rồi. Sự thật phũ phàng là bạn rất tệ trong việc tiên đoán tương lai, nhưng lại cực giỏi trong việc viết lại các ký ức của bản thân sao cho chúng có vẻ như là bạn đã đúng ngay từ đầu. Ngoài ra, bạn còn sở hữu thiên kiến xác nhận, thứ khiến bạn luôn tìm kiếm các thông tin củng cố cho thế giới quan của bản thân, trong khi tránh xa hoặc bỏ lỡ những thông tin đối nghịch. Qua thời gian, bạn tạo nên một cái bong bóng, mà mọi thứ trong đó có vẻ hoàn toàn phù hợp với những niềm tin có sẵn của bạn.

Sự tự nghiệm cho phép bạn suy nghĩ và hành động nhanh hơn, còn thiên kiến lại khiến bạn hành xử theo những cách vốn vẫn

giúp các loài linh trưởng tồn tại. Tuy nhiên, trong cuộc sống hiện đại, sự tự nghiệm và thiên kiến nhận thức luôn phải đứng trước những thử thách, và đó là lúc bạn lòi các loại nguy biến ra.

Nguy biến xuất hiện trong các cuộc tranh cãi. Bạn thường vào cuộc với một kết luận đã có sẵn trong đầu, rồi cố gắng chứng minh rằng kết luận đó không hề ngu ngốc. Cách bạn biện luận cho điều này thường phụ thuộc vào khả năng bề cong logic để làm mọi thứ khớp với nhau. Ta cùng xem một ví dụ cụ thể nhé: Có thể bạn cho rằng bánh mì kẹp xúc xích là thứ đồ ăn chế biến công nghiệp đáng kinh tởm, và bạn không thể tin nổi là em họ của mình đang cho con ăn cái món đó, vì không ai được phép bắt trẻ con ăn thực phẩm mất vệ sinh hết. Vậy là bạn vừa mới đưa ra một lập luận đầy nguy biến, bởi giả định của bạn nằm ngay trong câu đầu tiên: Bánh mì kẹp xúc xích là thứ kinh tởm. Luận điểm của bạn chẳng chứng minh được gì cả. Nó thậm chí còn chẳng hề nói gì đến độ ghê tởm của thứ thịt nghiền lẫn mỡ bọc trong lớp màng ăn được. Bạn mới chỉ nói lên một niềm tin của bản thân, và cho biết nó là nguyên nhân cho một suy nghĩ nhất định. Bạn có thể nhìn rõ chân tướng của phép nguy biến này bằng cách sắp xếp câu như sau: *“Không ai được ép trẻ con phải ăn thứ thực phẩm mà tôi cho là kinh tởm”*. Bạn thường xuyên bị lẫn lộn trong đám logic của bản thân, và cuối cùng thì nhất nhất bề cong từ ngữ để làm thế giới khớp với những định kiến của riêng mình.

Những nguy biến thiếu logic, sự tự nghiệm rối rắm và các thiên kiến nhận thức đầy sai lầm cùng hợp lực với một loạt những hiện tượng kỳ lạ khác tạo nên cách tiếp cận vấn đề tệ hại mà bạn vẫn dùng để làm rõ mọi việc trong cuộc sống. Bạn chỉ có khả năng tập trung chú ý vào rất ít thứ một lúc, vậy mà bạn lại cảm

thấy mình có thể nhìn được hết mọi thứ xuất hiện trước mắt hay nghe được mọi tiếng động gần tai. Ngay cả khi bạn có chú ý, thì những giác quan này cũng vẫn có rất nhiều hạn chế và không hề hoàn hảo. Rồi bạn dùng những thông tin thu thập được qua các giác quan đó, thêm thắt những thứ vốn không có thật và loại bỏ những thứ bạn không muốn chấp nhận, để xây dựng nên “thực tế”. Thêm vào phương trình này sự phức tạp, rộng lớn của hệ thống cảm xúc và trực giác, bạn có thể thấy được độ lệch lạc trong cái nhìn của mình về thực tế và sự thay đổi theo từng phút giây của nó. Độ lệch lạc đó được chuyển thành những ký ức kém chính xác và không hoàn thiện, lại còn xuống cấp dần sau mỗi lần xem lại. Chất hồ dính – bản năng kể chuyện nằm sâu trong mỗi con người - giữ cho mớ thông tin sai lệch hỗn độn này gắn kết với nhau. Chính khả năng này giữ cho bạn tỉnh táo và cân bằng, dù rằng những câu chuyện bạn tự kể cho bản thân có thể khác xa sự thật.

Mặc dù bạn rất dễ phạm sai lầm, mắc phải định kiến, dễ bị lừa, cũng như thường xuyên đi lừa người khác, và hình ảnh bản thân trong tâm trí bạn không thực sự khớp với thực tế, nhưng bạn vẫn sống tốt. Ít nhất là trong phần lớn các trường hợp. Nhưng như vậy cũng tạo ra một vấn đề nghiêm trọng, nhất là khi các chính trị gia, các vị giám đốc điều hành và những người có quyền lực thay đổi cách thế giới vận hành bắt đầu lợi dụng điều này. Họ ném ra những luận điểm ủng hộ hay phản đối một thứ gì đó dựa trên những ảo tưởng tạo ra bởi sự bất toàn trong tâm trí và giác quan của bạn. Trong các ngành khoa học thần kinh, tâm lý và kinh tế, những khiếm khuyết lớn trong tâm trí con người đã được biết tới từ khoảng năm mươi năm nay. Nỗ lực nghiên cứu trong các ngành đó vẫn đang tiếp tục được xúc tiến, nhưng về cơ bản thì hầu hết những gì khoa học đã tìm ra về vấn

đề này vẫn nằm dưới cái mũ học thuật. Bạn rất may mắn khi được sống trong thời kỳ mà các kiến thức vốn bị coi là cao siêu bắt đầu len lỏi vào những cuộc hội thoại thường ngày. Và đó chính là mục đích của cuốn sách bạn đang cầm trên tay đây: tiết lộ phần nào kiến thức về những khuyết điểm của bạn để chúng có thể được sử dụng một cách tốt nhất.

Trong những điều chúng ta sắp nói tới đây, một số sẽ liên quan tới cấu tạo của não bộ, số khác liên quan tới những ảnh hưởng văn hóa, và có cả những thứ dính dáng tới các thói quen đã có từ xa xưa. Bộ não trong hộp sọ của bạn được tạo nên qua quá trình tiến hóa, và thế giới của tổ tiên bạn chứa đầy những tình huống mà ngày nay bạn không cần phải đối mặt nữa. Tuy vậy, não bộ của bạn vẫn không ngừng đề phòng. Nếu bạn đang ngủ và bị ai đó ném sợi dây thừng vào người, thì cũng chẳng mất gì mà không hốt hoảng, la hét và giãy dụa (tất nhiên là vẫn cố gắng giữ cho quần không bị ướt). Nếu đó là một con rắn độc, thì phản ứng như vậy rất có ích. Thử nghĩ mà xem, sẽ nguy hiểm làm sao nếu lần nào bị đánh thức bởi vật giống con rắn, bạn cũng chỉ ngáp ruồi và nhẹ nhàng gạt nó qua một bên. Qua quá trình tiến hóa hàng triệu năm, những sinh vật không hoảng hốt trước sự xuất hiện của các vật thể giống-rắn đã không sống sót được đủ lâu và để được nhiều con cái như những con người có phản ứng này, và bởi vậy, bạn thừa hưởng sự sợ hãi đó, cùng với nỗi sợ những thứ nhiều chân bò loằng ngoằng đáng ghê tởm, độ cao, những nơi tăm tối và người lạ. Bạn được lập trình để biết sợ những kẻ khủng bố hơn sợ đồ nội thất, mặc dù nếu nói về mặt thống kê thì mỗi năm, số người mất mạng vì bị ghế sofa và TV đổ đè lên người còn nhiều hơn là vì khủng bố. Khi bạn nhận thức được rằng thế giới đã nhào nặn nên tâm trí bạn chính là thế giới mà bạn đủ kỹ năng đương đầu nhất, thì cũng dễ hiểu tại

sao những thứ như động cơ xe hơi, chế độ giảm cân hay công thức làm bánh *soufflé* lại khó nắm bắt tới vậy, và đó là còn chưa kể tới các loại thuốc nội soi và vật lý lượng tử đấy.

Đây không phải là cuốn sách về những hiện tượng tâm lý bất thường. Nó nói về những thứ bình thường trong tâm lý, những thứ thông thường, mặc định được cài sẵn trong bộ não của mỗi con người, từ các nhà khoa học chế tạo tên lửa, các nguyên thủ quốc gia đến các bà cô ở văn phòng, người dùng lịch in hình mèo cho những công việc cá nhân và lịch in hình các chàng lính cứu hỏa cho những buổi họp công chuyện. Bạn nghĩ thấy tận mắt thì sẽ đáng tin, rằng những suy nghĩ của bạn luôn dựa trên những bản năng đáng tin cậy và những phân tích hợp lý, và dù đôi khi cũng mắc sai lầm, về cơ bản, bạn vẫn là người điều khiển đầy thông minh và luôn tập trung cao độ của hệ thần kinh phức tạp nhất Trái Đất. Bạn tin khả năng của mình rất tốt, trí nhớ của mình rất tuyệt hảo, suy nghĩ của mình rất hợp lý và luôn mang tính ý thức cao, câu chuyện của đời của mình là thành thật và chính xác, tính cách của mình thì vững vàng không đổi và không chệ vào đâu được. Nhưng sự thật phũ phàng là bộ não luôn nói dối bạn. Bên trong hộp sọ là một âm mưu to lớn và sâu rộng với mục đích giữ cho bạn không thể lật mở những sự thật về bản thân cũng như về khả năng thực của mình. Chính sự tự tin không đáng có mà bạn sở hữu đã thay đổi cách bạn hành xử, tạo nên cánh cửa sau cực lớn và dễ mở, chào đón những tên lừa đảo, các nhà ảo thuật, nhân viên quan hệ công chúng, các nhà quảng cáo, những tên giả khoa học, những kẻ buôn bùa chú và vô số những người khác nữa. Bạn có thể học được rất nhiều về bản thân khi nhìn từ góc độ của những người có khả năng nhìn thấu hành động và biết cách thao túng tính khờ dại của bạn: Hãy học từ chính những khiếm khuyết và thất bại của bản thân.

Nhờ vào một cách tiếp cận mới trong bộ môn tâm lý học, các nhà khoa học đã bắt đầu vẽ được bức tranh toàn cảnh về những lỗi lầm và khiếm khuyết trong mỗi con người. Cuốn sách này là bộ sưu tập gồm một số ảo tưởng thú vị nhất được phát hiện từ trước tới nay. Tôi hy vọng rằng khi đọc, bạn cũng sẽ được giác ngộ như tôi khi phát hiện ra chúng. Hãy coi đây là chiến dịch gây sốc và tạo sự kinh ngạc được thiết kế để giúp bạn cảm thấy kết nối hơn với cộng đồng loài người. Chúng ta cùng hội cùng thuyền cả thôi, và đây là những chương ngại tâm lý chung mà ai cũng sở hữu. Hãy sử dụng những thứ bạn học được trong cuốn sách này để mở lòng hơn với người khác và để thành thực hơn với bản thân. Bạn không thông minh lắm đâu, nhưng có những cách tưởng chừng như vô lý, nhưng lại hiệu quả và thú vị vô cùng sẽ giúp bạn đỡ ngu ngơ hơn đấy.

Cùng bắt đầu nào.

Thiên hướng tự sự

... Chương 1 ...

BẠN VẪN TƯỞNG:

Bạn tìm cách để hiểu cuộc sống thông qua tư duy lý trí.

SỰ THẬT LÀ:

Bạn nhìn cuộc sống qua những chuỗi tự sự dễ đoán.

Tại bệnh viện Ypsillanti ở Michigan, vào khoảng thời gian mà vòng Hula-Hoop³ được phát minh, ba người đàn ông đã bắt đầu một cuộc đối thoại để rồi sau này cùng kéo nhau xuống vực thẳm của sự điên rồ. Tôi đang nói tới sự điên loạn thực sự, loại cần phải có bác sĩ thăm khám và kê đơn thuốc ấy.

Cuộc đối thoại tay ba này kéo dài trong hai năm. Có những lúc ba người cao hứng tới mức thậm chí có thể hát đồng ca với nhau. Lúc khác thì mọi thứ lại tăm tối hơn, thậm chí dẫn tới những cuộc ẩu đả chân tay. Nhưng dù thế nào thì mỗi sáng, họ đều gặp nhau và cố gắng hết sức để những người còn lại hiểu được quan điểm của mình.

Clyde Benson, Joseph Cassel và Leon Gabor có cuộc sống rất khác biệt trước khi gặp nhau. Benson là một nông dân góa vợ, nghiện rượu nặng ở độ tuổi thất thập. Cassel là nhân viên bán hàng tuổi ngũ tuần với khao khát trở thành nhà văn, tuy nhiên, vì bị ám ảnh bởi tuổi thơ tẻ nhạt, ông ăn nói quá ấp úng và tính tình thì quá thụ động để có thể hiện thực hóa giấc mơ ấy. Gabor

trạc tuổi tứ tuần, nhảy hết việc này sang việc khác sau khi trải qua chiến tranh và những hậu quả của nó. Thứ khiến họ ràng buộc với nhau là lời khẳng định của cả ba rằng mình là hiện thân của Đấng Cứu Thế. Có nghĩa là, cả ba người họ đều tự nhận mình là Jesus Christ.

Nhà tâm lý học Milton Rokeach đã đưa ba bệnh nhân tâm thần này tới một khu chăm sóc riêng để quan sát. Trong cuốn sách của mình với tựa đề *Three Gods In Ypsilanti (Ba Vị Chúa ở Ypsilanti)*, Rokeach đã viết rằng, ông sắp xếp cho ba người nằm giường cạnh nhau, cho họ ăn cùng chỗ, đưa ra các nhiệm vụ sao cho ba người phải tương tác thường xuyên với nhau. Ngoài ra, ông còn cho họ gặp nhau mỗi ngày tại phòng thăm hỏi, nơi có một chiếc bàn gỗ chính giữa, đối diện khung cửa sổ ngập tràn ánh sáng từ thế giới bên ngoài. Nhà tâm lý học mong rằng bằng cách khiến họ phải tiếp xúc thường xuyên, ảo tưởng của những người này sẽ triệt tiêu lẫn nhau. Theo ông, đây là một trường hợp hiếm gặp và vô cùng thú vị vì cả ba đối tượng cùng nhận chung một danh tính, hơn nữa, đó lại là danh tính nổi bật đến mức có rất ít chỗ trống để mà phóng túng sáng tác. Theo như Kinh Thánh, chỉ tồn tại duy nhất một Người Con của Chúa, và giờ thì có tới ba người cùng nhận danh xưng đó về mình đang ngồi quanh một chiếc bàn để khoa học nghiên cứu. Rokeach tin chắc điều gì đó về bản chất của sự ảo tưởng, niềm tin và bản ngã sẽ được hé lộ qua thí nghiệm này. Và mọi chuyện đã diễn ra đúng như ông dự đoán.

Lần đầu tự giới thiệu bản thân, Cassel đã không làm ai thất vọng. Ông ta nói: “Tên tôi là Joseph Cassel”, và khi được hỏi ông có muốn bổ sung gì không, thì ông thêm vào: “Vâng. Tôi là Chúa”. Benson thì tỏ vẻ mập mờ bí hiểm hơn một chút, nói rằng:

“Ta cho Chúa năm tên và Jesus là sáu”. Tiếp theo, Gabor nói rằng giấy khai sinh của ông có viết rõ ông ta là Jesus Christ thành Nazareth đầu thai. Không lâu sau đó, một cuộc tranh cãi đã nổ ra, mỗi người đều tỏ vẻ bị xúc phạm bởi tuyên bố của hai người còn lại.

Giờ nhìn lại thì việc cho ba người bất ổn về tâm thần ở chung một phòng với mục đích quan sát xem điều gì sẽ xảy ra có vẻ là phi đạo đức và tàn nhẫn, nhưng thực ra, Rokeach nhắm đến việc tìm kiếm phương pháp chữa bệnh cho họ. Ông hy vọng rằng những người này sẽ được giác ngộ về danh tính thật của bản thân, vì như ông đã viết trong cuốn sách của mình: “Việc một người không tự nhận thức được mình thực sự là ai quả thực rất tồi tệ”. Sau buổi gặp gỡ đầu tiên đó, Rokeach đã phải đối mặt với nỗi thất vọng nặng nề. Theo như ông miêu tả thì “cuộc đụng độ đã diễn ra êm thấm hơn tôi dự đoán”. Khi cuộc gặp kết thúc, ba người đàn ông bước ra khỏi phòng mà vẫn tự tin về quan điểm của bản thân. Rokeach viết: “Có lẽ họ đã không hiểu hết sự phi thường của cuộc gặp gỡ này - ít nhất là không theo cách chúng ta hình dung”.

Ba người đàn ông cứ thế đều đặn gặp mặt hết lần này tới lần khác, và sự ảo tưởng của mỗi cá nhân được phơi bày, thể hiện rõ cấu trúc phức tạp và rắc rối của chúng. Lời giải thích của mỗi người cho việc tại sao Jesus Christ lại bị nhốt trong một trại tâm thần ở bang Michigan trở thành ma trận kỳ dị của những câu chuyện và logic, thứ chỉ có nghĩa trong khoảnh khắc ngắn ngủi trước khi bị Rokeach chọc ngoáy. Khi những cấu trúc này đổ vỡ, ba người họ lại nhanh chóng tái tạo chúng, và cuộc trò chuyện nhanh chóng trở thành mớ hỗn độn của những câu thoại từ các vở kịch khác nhau. Thế nhưng, mỗi người lại thường nhớ rất kỹ

những chi tiết vụn vặt trong lời giải thích của hai người còn lại, chỉ trích chúng một cách khắt khe như thể họ là những ứng cử viên chính trị đang tranh luận về các chi tiết nhỏ xíu trong kế hoạch thuế của đối phương.

Rokeach viết trong cuốn sách của mình rằng trong mỗi buổi nói chuyện, ông luôn cố gắng lái chủ đề về sự vô lý của việc ba vị Chúa cùng tồn tại một lúc và hỏi ba người đàn ông ý kiến của họ về vấn đề này. Khi bị ép phải giải thích, họ không bàng hoàng nhận ra rằng mình là những kẻ ảo tưởng, họ cũng không hề giật mình kinh sợ khi đứng trước khả năng danh tính của họ sắp vỡ tan. Không, họ chỉ đơn giản phủ nhận lời khẳng định của hai người còn lại. Benson cho rằng hai người kia là một dạng người máy nào đó chứ không phải là sinh vật sống. Theo lời của ông, thì bên trong hai người đó là máy móc điều khiển hoạt động và phát ra tiếng nói. Gabor thì lại cho rằng hai người còn lại là những vị Chúa thứ cấp xuất hiện sau ông ta và được tái sinh. Cách giải thích của Cassel thì lại chính xác và thực tế nhất: Ông ta nói hai người còn lại là những bệnh nhân trong bệnh viện tâm thần.

Khi phải giải thích về bản thân, ba người đàn ông thường chối bỏ sự thật rằng chính họ là những bệnh nhân tâm thần. Họ không phải bệnh nhân. Họ là những ông Jesus tình cờ có mặt trong căn phòng tại thời điểm đó. Những kẻ mạo danh mới cần phải sớm tỉnh táo và cung phụng vị Chúa thật sự, danh xưng mà mỗi đối tượng đều tự nhận về chính mình.

Trong ba tuần lễ, những vụ tranh cãi đã dẫn đến xô xát, nhưng bạo lực không kéo dài lâu. Suốt hai mươi lăm tháng diễn ra thí nghiệm, phần lớn những cuộc đối thoại đều khá lịch sự dù chứa

toàn những thứ nhảm nhí. Chỉ có một điều duy nhất không thay đổi, đó là niềm tin của mỗi người. Thay vì nhận ra sự thật, họ bảo vệ ảo tưởng của mình bằng mọi giá, tuy là với các phương pháp khác nhau. Benson tỏ ra cứng rắn nhưng lại không có khả năng diễn đạt rành mạch, bởi vậy ông ta thường trở nên giận dữ và tuôn ra những lời đe dọa. Cassel thì phản ứng theo cách lập dị hơn như vứt bánh mì vào trong toilet và vứt sách ra ngoài cửa sổ. Ông ta thường quay lưng lại với cuộc tranh luận và cố gắng lái câu chuyện theo hướng khác khi danh tính của ông có vẻ bị đe dọa. Gabor là thành viên có học thức nhất trong bộ ba, và ảo tưởng của ông ta ấn tượng tới nỗi đôi lúc nghe cũng rất thuyết phục. Gabor thường nói rất dài, rất say sưa và rất traу chuốt. Ông ta cũng thường dẫn dắt cuộc tranh luận và đặt ra câu hỏi cho những người còn lại. Những cuộc hội thoại của họ có đủ các chủ đề trên trời dưới biển, từ săn bắn với xương cá voi tới bánh quy và nước Anh. Dầu sao thì những bài nói của Gabor vẫn đâm thẳng vào điểm tận cùng của sự nhảm nhí tột độ. Những lúc căn phòng chìm vào yên lặng, ông ta lại thì thầm với Rokeach rằng mình thực ra đang nghiền vụn những ký ức tiêu cực của căn phòng lây lội bên trong hộp sọ. Thời gian dần trôi đi, những cuộc nói chuyện về Jesus và Đức Chúa dần nhạt phai.

Rokeach viết rằng: “Ba vị Chúa này, mặc dù không phải là những con người minh mẫn và có lý, nhưng cũng đều thuộc một dạng người mà chúng ta ai cũng đã từng gặp: Họ là những người đang hợp lý hóa”.

Người hợp lý hóa là loại người luôn tìm cách biến mọi thứ xung quanh trở thành câu chuyện có nghĩa phù hợp với niềm tin của bản thân. Ba vị Chúa trong câu chuyện trên không hề thay đổi

quan điểm của mình. Qua hai năm điều trị tâm thần và giám sát tâm lý, bị xét hỏi và thử thách, ngồi đối diện những người khẳng định rằng danh tính của anh là giả mạo và tự nhận chính danh tính đó về mình, họ vẫn nhất quyết không đầu hàng. Hai kẻ còn lại mới có vấn đề; tôi là người duy nhất có lý. Điều duy nhất nổi bật trong câu chuyện của bộ ba bệnh nhân ở Ypsilanti là họ cùng tự nhận mình là Jesus. Tất cả những điều khác đều nằm trong những gì mà bộ môn tâm lý học đã dự đoán trước về hành vi của con người.

Rokeach nhận định rằng bạn có thể dễ dàng nhìn thấy những lời nói dối và những luận điểm hợp lý hóa hiện thực của người khác. Bạn đã gặp quá đủ những người như vậy tới mức bạn trực tiếp bỏ qua chúng, rồi sau đó tán phét về chúng trên bàn tiệc trà. Đó là một phần của cuộc sống - ngày qua ngày, ta quan sát người khác tự lừa dối bản thân. Ấy vậy mà khi chính bạn thực hiện điều đó, bạn lại giấu nhem nó dưới một tấm thảm vô hình trong tâm trí. Có lẽ bạn không thức dậy mỗi sáng và đánh răng rửa mặt dưới cái tên của Chúa Jesus, nhưng cũng như trong trường hợp của ba bệnh nhân ở Ypsilanti, chắc bạn cũng chỉ nhìn ra được sai lầm của bản thân khi chúng được sao chép và thể hiện ở người khác.

Giống như ba người đàn ông trong bệnh viện tâm thần, mọi giả định của bạn về thực tế đều được tổng hợp trong một cỗ máy hoạt động mỗi khi bạn thức, và chúng khẳng định với bạn rằng mọi chuyện đều đang diễn ra như mong đợi, không có gì đáng lo ngại cả. Bạn cứ thế lấy sản phẩm từ cỗ máy này và dùng nó để đọc hiểu thực tế. Phương pháp ưa thích của bạn (chính xác hơn là của tất cả mọi người) là dồn hết mọi thứ lại dưới dạng một

câu chuyện với bạn là nhân vật chính. Điều này nghe có vẻ khá kỳ dị, nhưng nó giúp chúng ta tồn tại.

Những sinh vật đơn giản hơn của Trái Đất như lũ giun đất, trùng amip và những sinh vật nguyên sinh sống trong một giọt nước tồn tại nhờ những quy tắc cực kỳ đơn giản. Chúng chỉ cần tiến về nơi có chất dinh dưỡng và tránh khỏi những thứ có khả năng gây hại. Phạm vi thực tế của chúng rất nhỏ hẹp và không hề phức tạp. Chúng không lo sợ tương lai và cũng không tô hồng quá khứ, chúng thậm chí có thể còn không có cả ý niệm về thời gian. Hệ thống này hoạt động tốt và đã giữ cho chúng sống sót qua hàng tỷ năm mà không có sách vở, thần thoại hay lịch sử gia. Hệ thần kinh quá đơn giản khiến tâm trí của chúng, nếu có thể gọi đó là tâm trí, không cần gì hơn khả năng cảm nhận những thứ tốt hoặc xấu, và khả năng di chuyển theo hướng cần thiết khi tránh các chướng ngại vật. Hệ thần kinh của bạn thì phức tạp hơn một chút. Bộ công cụ mà bạn sở hữu không chỉ có kích thích và phản ứng. Một con giun tròn có khoảng 300 *neuron* thần kinh. Một con mèo có khoảng một tỷ, còn bạn thì có khoảng tám mươi lăm tỷ. Kết nối những neuron này và cho chúng xử lý thông tin ở nhiều tầng khác nhau, thế là bạn đã có thể soi lối mê trận đầy rắc rối của vũ trụ tốt hơn nhiều so với một chú mèo thông thường. Tất nhiên, bạn vẫn còn những cơ chế kích thích - phản ứng được thừa hưởng từ thời xa xưa - ví dụ, bánh sinh nhật và gấu xám Bắc Mỹ mang tới hai thái cực phản ứng rất khác nhau trong bộ não của con người. Nhưng bạn còn có trong tay rất nhiều công cụ khác, ngoài những thứ giúp tìm ra cái có ích và tránh xa những cái có hại. Để cân bằng sự phức tạp của trải nghiệm có ý thức với công việc xử lý thông tin vô thức, để đối phó trước những thứ hỗn độn vô tận luôn tấn công các giác quan từ bên ngoài và những cuộc trò chuyện ồn ào

của các cơ quan từ bên trong tâm trí, bạn đã phát triển khả năng kết nối nhiều thứ thành thứ đơn giản và kém chính xác hơn, mang ít thông tin hơn nhưng có tính giải trí cao hơn, và trong phần lớn các trường hợp, thì có ích hơn. Một số lượng cực lớn những tế bào thần kinh phức tạp và mạnh mẽ tới mức khó tin đang nằm đâu đó phía trên cổ bạn, và bạn sử dụng chúng để tìm kiếm thứ mà những động vật khác không thêm màng tới: Ý NGHĨA. Thực tế cuộc sống ngày qua ngày trở nên có ý nghĩa trong tâm thức bạn là bởi bạn đã biến những chuỗi sự kiện thành những câu chuyện, những câu chuyện lại biến thành ký ức, và ký ức thành các chương trong cuốn tiểu thuyết cuộc đời. Khi bạn ngồi lại với những người khác, họ kể cho bạn nghe về thực tại của họ cũng theo cách đó, và câu chuyện càng thuyết phục thì khả năng để bạn chấp nhận lời kể của họ càng cao.

Những mẫu truyện cười và phim ảnh, truyện tranh và các trận đấu vật chuyên nghiệp, các chương trình truyền hình và thời sự - tất cả đều là hiện thân đầy kịch tính của hiện thực và giả tưởng dưới dạng những câu chuyện kể, tương tự như việc tại sao chúng ta lại đặt ghế vào trong xe hơi: Vì hình dạng của cơ thể người đặt vừa vặn vào chiếc ghế. Chính hình thể người đã dẫn tới thiết kế của chiếc ghế. Và thiết kế đó giờ được áp dụng lên bất kỳ chỗ nào mà con người đặt mông xuống. Một ví dụ khác: Trẻ em thích nghe nhạc cổ điển được chơi theo chiều thuận hơn là chơi theo chiều ngược lại. Vì cảm nhận được điều đó mà Vivaldi⁴ viết nhạc theo một trật tự nhất định, kết quả là những đứa trẻ khi nghe bản nhạc được chơi theo đúng cách đã tỏ vẻ thích thú, còn khi băng bị tua ngược thì tỏ vẻ khó chịu. Nghệ thuật chính là một cuộc đuổi bắt - ta cố tìm cách thể hiện những biểu tượng mà không để chúng xuất hiện. Quan điểm đẹp hay xấu đi vào tâm trí bạn theo những con đường cổ xưa đã được

định sẵn về phía nụ cười hoặc cái nhíu mày. Mặc dù cảm xúc luôn phải đi qua bộ lọc của quan điểm văn hóa, phong tục xã hội và chịu sự biến động từ thời kỳ này qua thời kỳ khác, nhưng nền tảng của những thứ bạn kiếm tìm hay trốn tránh đều bắt đầu từ những khởi nguồn sơ khai, những phản ứng tức thời trước thứ tích cực hoặc tiêu cực. Tâm trí lý giải thông tin đầu vào và ký ức của bạn dưới dạng những câu chuyện theo cả hai chiều đi và đến, bởi vậy định dạng này xuất hiện ở bất kỳ đâu mà thông tin có mặt. Cấu tạo tâm trí bạn quy định dạng thức biểu hiện của thông tin, và từ đó, dạng thức được quy định xuất hiện ở tất cả những nơi có sự trao đổi thông tin giữa các bộ não.

Đây chính là **thiên hướng tự sự (*narrative bias*)**. Mỗi khi có cơ hội, bạn sẽ đưa và nhận lại thông tin dưới dạng những câu chuyện kể. Bạn thích những câu chuyện với cấu trúc quen thuộc mà bạn cho là xương sống của nghệ thuật kể chuyện, cấu trúc sở hữu từ ba tới năm hồi, với phần mở đầu là nhân vật chính phải đối diện với nghịch cảnh, tiếp theo là bước ngoặt khi nhân vật đó quyết tâm dấn bước vào một cuộc phiêu lưu trong thế giới không quen thuộc, rồi sau đó là hành trình dẫn tới sự trưởng thành của nhân vật, và từ đó, dẫn tới chiến thắng vinh quang. Theo lời của nhà thần thoại học Joseph Campbell thì đó là cấu trúc của hầu hết những câu chuyện từng được viết ra, chỉ trừ những vở bi kịch. Bi kịch thì ngược lại, chúng là những câu chuyện mang tính răn đe, trong đó nhân vật chính không có sự thay đổi, đưa ra những lựa chọn tồi tệ, đầu hàng trước khuyết điểm, và cuối cùng phải chịu thất bại. Bạn thích cả hai phong cách này bởi vì đó chính là cách bạn nhìn cuộc sống của mình. Bạn đơn giản hóa hình ảnh về bản thân, về lý do bạn đang ở vị trí hiện tại, về những điều mà bạn đã đạt được, và về định hướng của bạn trong tương lai. Sách truyện, phim ảnh, trò chơi,

bài giảng - tất cả những định dạng của việc trao đổi thông tin dường như đều rõ ràng hơn khi được gói gọn trong ngôn ngữ của nghệ thuật kể chuyện.

Dưới dạng một câu chuyện, những sự kiện khó tin trở nên thuyết phục hơn. Ta cùng xem thử một ví dụ nhé, trong hai câu sau thì câu nào có vẻ thật hơn? “Một nhà sư thoát y và chửi mắng lũ trẻ vì ông mất bình tĩnh trong cơn giận”, hay “Một nhà sư thoát y và chửi mắng lũ trẻ vì ông mất bình tĩnh sau khi hay tin ngôi làng của mình đã bị đốt trụi trong cuộc đảo chính”. Câu thứ hai có vẻ hợp lý hơn, phải không? Khó mà tưởng tượng được một người, theo logic thông thường, là ôn hòa thánh thiện lại có thể làm những chuyện bốc đồng như vậy, nhưng khi nghe câu chuyện, mọi thứ lại trở nên có thể, không nhất thiết bởi bạn đã có nhiều thông tin hơn, mà bởi bạn thấy những thông tin đó kết nối với nhau thành câu chuyện hoàn chỉnh. Bạn thường chấp nhận sự việc mà không mấy may nghi ngờ liệu câu hỏi “tại sao” có được trả lời một cách thỏa đáng? Cùng xem ví dụ tiếp theo nhé: “Cả người Elizabeth bỏng búng cháy khi đang mặc thử chiếc áo lót mới”; hoặc “Cả người Elizabeth bỏng búng cháy khi mặc thử chiếc áo lót mới sau khi cô bị một mục di-gan cáu bẳn nguyên rửa vì đã vô tình đẩy chiếc xe đựng đồ chèn lên chân mục trên đường đi tới phòng thay đồ”. Lời tường thuật thứ hai nghe có vẻ hợp lý hơn. Tuy rằng, có thể với bạn, mấy thứ như lời nguyên của dân di-gan không có sức thuyết phục, nhưng với một số người thì đó có thể là lời giải thích hoàn toàn hợp lý. Điều này được giải thích một phần bởi **ngụy biện liên kết (*conjunction fallacy*)**. Thiên hướng tự sự của bạn được củng cố khi bạn được tiếp xúc với lượng thông tin dồi dào. Bạn càng nhận được nhiều thông tin về một lời khẳng định thì bạn càng dễ tin vào nó.

Ví dụ kinh điển về ngụy biện liên kết đã được đưa ra trong công trình nghiên cứu của hai nhà tâm lý học Amos Tversky và Daniel Kahneman, những người tiên phong vĩ đại của ngành nghiên cứu về những thiên kiến nhận thức. Năm 1982 họ đã đưa ra một câu đố, và tôi sẽ nói cho bạn dưới dạng một câu chuyện:

“Linda sinh ra và lớn lên tại San Francisco; trong khi những đứa con gái khác chơi đùa với búp bê, thì cô đọc sách triết học. Khi còn bé, cô là một đứa trẻ ngỗ nghịch, sẵn sàng mè nheo và nổi cơn thịnh nộ khi không vừa ý; bố mẹ cô đã rất vất vả trong việc dạy bảo con gái. Cô tốt nghiệp trung học sớm một năm và được nhận vào Đại học Harvard, nơi cô nhận bằng cử nhân ngành triết học. Trước khi gia nhập lực lượng lao động làm công ăn lương, Linda đã có thời gian hoạt động trong Đoàn Hòa Bình⁵, và giúp đỡ phụ nữ tại khu vực Congo ở châu Phi tiếp cận với các dịch vụ y tế. Hiện chưa lập gia đình và chưa có con, cô trở lại Mỹ để học lấy bằng Tiến sĩ ngành khoa học chính trị. Khả năng sau đây là cao hơn? Linda làm việc tại một ngân hàng, hay Linda làm việc tại một ngân hàng, đồng thời là tác giả của một trang blog bảo vệ nữ quyền?”

Câu trả lời có thể sẽ làm bạn phải sửng sốt, nhưng đáp án chính xác là khả năng Linda chỉ làm việc tại một ngân hàng cao hơn nhiều so với khả năng còn lại. Tất cả những thông tin bên lề đã khiến nhiều người nghĩ rằng nhân vật Linda là một nhà hoạt động nữ quyền. Tuy vậy, điều đó không thể thay đổi được sự thật là, dựa trên xác suất thống kê thuần túy, thì việc đoán đúng một đặc điểm của một người cao hơn rất nhiều so với việc đoán chính xác hai đặc điểm trong hàng triệu triệu những trường hợp có thể xảy ra. Nếu câu hỏi tôi đặt ra là “Giữa hai trường hợp:

Linda là một nhà hoạt động nữ quyền và Linda là một vận động viên đua xe NASCAR, thì khả năng nào cao hơn?” Bạn sẽ trả lời chính xác khi chọn phương án nhà hoạt động nữ quyền”, bởi những gì đã biết cho thấy cô ấy thích tìm hiểu về sự bình đẳng hơn là đọc thông số máy móc. Nhưng đó không phải là câu hỏi của tôi. Số lượng người làm việc tại ngân hàng cao hơn rất nhiều so với số người vừa làm tại ngân hàng vừa viết blog về nữ quyền. Trên thực tế thì, càng đưa ra nhiều chi tiết, khả năng tổ hợp của những chi tiết này chính xác sẽ càng nhỏ. Rất ít khả năng tồn tại một Linda làm việc ở ngân hàng, điều hành một trang blog nữ quyền, bỏ phiếu cho đảng Dân Chủ, sống ở California, quyên góp cho Quỹ Quốc tế Bảo vệ Thiên nhiên, và thần tượng ca sĩ Tori Amos. Khi nhìn lại về câu chuyện cuộc đời của Linda, bạn sẽ nhận ra rằng khả năng một trong số các đặc điểm trên đúng khá cao, nhưng khả năng tổ hợp của hai trong số đó là đúng thì lại thấp hơn nhiều, khả năng tổ hợp ba đặc điểm thì còn thấp hơn nữa, v.v. Nhưng rõ ràng, bạn đã nghĩ khác, đúng không nào? Đó là vì thiên hướng tự sự của bạn đang hoạt động với sự hỗ trợ của nguy biện liên kết, và được gắn kết bởi **sự tự nghiệm về tính đại diện (*representative heuristic*)**⁶, hay còn gọi là xu hướng bỏ qua xác suất thống kê, và chỉ dựa vào độ tương tự của đối tượng đánh giá với một hình mẫu tưởng tượng.

Một trong số rất nhiều chức năng của bộ não giúp bạn tồn tại và phát triển là khả năng tạo ra cảm giác những điều mà bạn chứng kiến và cảm nhận đều có căn nguyên. Bạn nghĩ ảnh hưởng từ những lý do đó có thể được theo dõi và gạch chân rõ ràng. Bạn tin rằng mớ hỗn độn, nhiều động kỳ quặc của cuộc sống mà bạn phải lội qua hàng ngày luôn có những tín hiệu, những khuôn mẫu ẩn giấu và những quy luật dễ đoán, hẳn bạn

sẽ phải rất ngạc nhiên khi biết rằng những giả định đó sai lầm thường xuyên tới mức nào.

Từ nhiều năm nay, không quân Hoa Kỳ vẫn huấn luyện phi công bằng một cỗ máy khổng lồ mang tên máy ly tâm Holloman. Cỗ máy này, về cơ bản, là buồng lái giả gắn trên một cánh tay kim loại khổng lồ có động cơ trung tâm cực khỏe. Động cơ này xoay cánh tay kim loại và đẩy buồng lái, cùng với phi công, đi vòng vòng. Giống như hòn đá được buộc vào đầu sợi dây, một người cầm dây, quay thật nhanh trên đầu, còn bạn thì đang ngồi ngay bên trong hòn đá đó. Các phi công phải trải qua bài huấn luyện này để có thể cảm nhận tác động của lực g^7 . Khi điều khiển một chiếc máy bay phản lực công suất lớn, việc cất cánh nhanh hoặc bẻ lái ở tốc độ cao sẽ tạo ra lực g rất lớn lên cơ thể phi công. Khi bạn tăng tốc về một hướng, bạn sẽ cảm nhận được lực kéo của định luật III Newton theo hướng ngược lại. Ví dụ như khi bạn đạp chân ga của chiếc xe hơi, đầu bạn sẽ bị kéo về phía sau. Trong một chiếc máy bay phản lực thì lực này lớn hơn rất nhiều lần, tới mức máu trong huyết quản của bạn có thể sẽ không được vận chuyển tới não. Hiệu ứng này giống như khi bị bóp nghẹt, và phi công thường ngất đi hoặc trở thành một thây ma lơ lửng trong chốc lát. Theo như người ta nói, thì chịu lực g quá lớn sẽ dẫn tới thảm họa khôn lường.

Không quân Hoa Kỳ và các cơ quan khác như NASA sử dụng lực ly tâm để tạo nên lực g lớn trong môi trường có kiểm soát. Bằng cách này, họ có thể huấn luyện phi công những kỹ thuật giữ máu lên não. Những kỹ thuật này liên quan nhiều tới việc căng người và găm giữ, vốn là những hành động trông khá buồn cười nếu họ không phải là phi công chiến đấu. Tới điểm giới hạn, những viên phi công tập sự sẽ rơi vào trạng thái bất tỉnh nhân

sự. Sau khi thoát khỏi trạng thái này, họ thường báo cáo về những hình ảnh kỳ lạ, những ảo giác giống như những giấc mơ về thế giới giả tưởng hoặc thế giới hàng ngày. James Whinnery, một bác sĩ Không quân, đã nghiên cứu hàng trăm những vụ bất tỉnh như vậy trong ba thập kỷ, quay video và so sánh từng chi tiết khác biệt, phỏng vấn các phi công và thu hình báo cáo của họ. Qua nghiên cứu của mình, ông đã thấy được sự giống nhau tới khó tin với lời kể thu thập từ bệnh nhân được gây mê trên bàn mổ, nạn nhân trong những vụ tai nạn xe hơi và những tình huống dẫn tới tình trạng tắt thở. Đường hầm, ánh sáng trắng, bạn bè và người thân tới chào đón, các ký ức tua lại trước mắt - các phi công tập sự đã trải qua tất cả. Hơn thế nữa, cỗ máy ly tâm còn rất thường xuyên tạo ra “trải nghiệm thoát xác” cho người ngồi bên trong. Các viên phi công báo cáo rằng họ cảm thấy trôi nổi bên trên hoặc gần cơ thể, tự nhìn vào cái đầu đang lúc lắc của mình. Theo như Whinnery và các nhà nghiên cứu khác nhận định, khi toàn bộ cơ thể bị đảo lộn vì thiếu ôxy, những trải nghiệm gần chết và thoát xác này thực ra đều là những trải nghiệm chủ quan của bộ não trong lúc cố gắng hiểu được điều gì đang diễn ra và tìm cách tự định hướng. Mất đi khả năng xác định ranh giới của mình, bộ não thường đặt sự tỉnh táo ra bên ngoài cơ thể: trên một cánh đồng, trong một hồ nước, hoặc trong bối cảnh chiến đấu với một con rồng - bất kỳ thứ gì nó có thể bầu víu được khi những bức tường trong tâm trí sụp đổ. Những viên phi công bị ngạt thở không thấy một đám hỗn độn những hình ảnh và suy nghĩ ngẫu nhiên. Ngay cả trong khi đang chết ngạt, bộ não vẫn nhất quyết không ngừng tạo ra một câu chuyện, một khung đỡ để nó kết nối nguyên nhân và hệ quả, ký ức và trải nghiệm, cảm giác và nhận thức. Tự sự là thứ tối quan trọng với sự sống còn, quan trọng tới nỗi nó thực sự là thứ

cuối cùng bạn cam lòng từ bỏ trước khi trở thành một bị thối vô hồn. Đó chính là khung sườn cho mọi trải nghiệm ý thức của bạn. Thiếu nó, bạn sẽ không thể cảm nhận bất kỳ điều gì khác ngoài sự nhiễu động hỗn độn. Và chưa hết, sau khi tỉnh táo trở lại, những viên phi công, hết như những bệnh nhân vừa chết đi sống lại trong phòng cấp cứu, luôn thực hiện một quy trình giải thích cho những điều mình thấy. Sau khi trải qua sự phiêu ảo của tình trạng thiếu ôxy kéo dài, nhiều người cho rằng ánh sáng và đường hầm mà họ thấy là lối đi dẫn tới thế giới bên kia. Các câu chuyện có thể khác nhau, tùy thuộc vào hệ thống niềm tin của mỗi người, nhưng một câu chuyện sẽ luôn luôn tồn tại.

Một trong những điểm đáng kinh ngạc nhất về những viên phi công đã chết đi sống lại này là họ trở về một cách nguyên vẹn. Khi bộ não trở lại trạng thái bình thường, họ tự phục hồi thành con người trước đó. Khoa học thần kinh hiện vẫn chưa rõ tại sao bạn có thể lắp ráp lại các mảnh ghép nhận thức về bản thân mỗi sáng, nhưng chắc chắn, tự sự cá nhân của bạn có vai trò rất lớn trong việc này. Trong cuốn sách nổi tiếng *The Man Who Mistook His Wife For A Hat* (Người đàn ông tưởng vợ mình là chiếc mũ của mình), nhà thần kinh học Oliver Sacks đã thuật lại các câu chuyện ảo tưởng điên cuồng của những bệnh nhân bị tổn thương não, và nhận định rằng họ dường như bị thôi thúc phải “thay thế những thứ ký ức liên tục bị lãng quên và mất đi” bởi vì tự sự đối với mỗi người trong chúng ta, đều là “một tiểu sử, một câu chuyện”. Theo lời Sacks, để có thể là chính mình, bạn phải có cảm giác sở hữu bản thân. Khi cảm thấy câu chuyện của mình dần tuột khỏi tầm với, bạn sẽ “thu thập những vở kịch nội tại”, bởi danh tính của bạn phụ thuộc vào cảm giác nắm bắt được câu chuyện của chính mình. Đó là lý do tại sao việc nghiên cứu những người sở hữu sự tự sự lệch xa với những thứ mà

những người xung quanh đang thấy là rất quan trọng. Cùng dạo nhanh qua lĩnh vực này bằng cách quay trở lại những ngày đầu của khoa học về bộ não nhé.

Sau khoảng thời gian làm bác sĩ phẫu thuật trong quân ngũ năm 1870, Jules Cotard đã về làm việc tại một phòng khám và cống hiến hết mình với tất cả những kiến thức có sẵn vào thời đó. Cotard và những người khác ở phòng khám đã chăm sóc cho những bệnh nhân trong tình trạng, như một giảng viên đại học đã miêu tả, là “sự điên rồ ở tất cả các hình thái”. Ông là một trong những người tiên phong trong ngành thần kinh học, và đã khám phá ra sự kết nối giữa hành vi với các vị trí của não bộ. Càng nghiên cứu sâu, ông càng bị thu hút bởi những bệnh nhân có biểu hiện của hội chứng mất ngôn ngữ. Ông theo dõi những trường hợp này tới tận sau khi họ chết, đến cả bàn mổ khám nghiệm tử thi để tìm ra nguồn gốc cho chứng bệnh của họ, và khuyến khích đồng nghiệp cũng làm như vậy. Vào năm 1880, Cotard đã đưa ra một khái niệm mới về hội chứng bệnh lý mà ông gọi là “*délire des négations*”, nghĩa là “chứng ảo tưởng về sự không tồn tại”.

Ông đã miêu tả trong một hội nghị tại Paris rằng khi bộ não của một người bị tổn thương theo cách nhất định, người đó sẽ thực sự tin rằng mình đã chết. Bạn có nói lý hay tán phỉnh với họ theo cách nào đi chăng nữa cũng không thể thuyết phục họ thoát khỏi ảo tưởng đó. Hơn nữa, hội chứng này không phải là một chứng bệnh tâm lý thuần túy. Nó có nguồn gốc từ một vấn đề sinh lý trong não của người bệnh. Điều đó nghĩa là bạn hoàn toàn có thể rơi vào trạng thái tương tự nếu trải qua một cú đập đầu đủ mạnh.

Có tổng cộng khoảng 100 bệnh nhân được ghi nhận trong lịch sử y khoa mang triệu chứng của thứ này được gọi là *hội chứng ảo tưởng Cotard*. Nó còn được biết tới dưới một cái tên khác ghê rợn hơn là *hội chứng xác chết biết đi*. Nếu bị mắc hội chứng này, bạn có thể nghĩ hình ảnh phản chiếu của mình trong gương có điều gì đó khả nghi, hoặc bạn có thể không còn cảm thấy nhịp tim đập trong lồng ngực là của chính mình nữa. Thậm chí bạn còn có thể nghĩ một phần cơ thể mình đang thối rữa. Trong trường hợp nặng nhất, bạn có thể tưởng mình đã trở thành một hồn ma và đi đến quyết định rằng việc ăn uống là không còn cần thiết. Một trong các bệnh nhân của Cotard đã chết đói do ảo giác này.

Hội chứng Cotard và những ảo tưởng kèm theo nằm trong nhóm các triệu chứng được tìm thấy ở những chứng rối loạn khác cùng xoay quanh sự mất đi khả năng kết nối cảm xúc với người khác. Có thể là do não bộ của bạn gặp vấn đề tệ đến mức khiến bạn không còn có khả năng cảm nhận sự khác biệt giữa người lạ và người thân. Những rung động cảm xúc không còn nữa, dù là với chú cún cưng, với mẹ, hay thậm chí là với giọng nói của chính bạn. Thiếu đi cảm xúc, những người thân quen trở thành những kẻ mạo danh, những con robot đội lốt, hoặc một bản sao. Nếu kết nối cảm xúc với hình ảnh của chính mình bị phá vỡ, có thể bạn sẽ cho rằng bản thân mình là một ảo giác. Đối diện trước một nhận thức đáng sợ như vậy, bạn sẽ vật lộn để tìm hiểu xem điều gì đang xảy ra: Bạn sẽ sáng tạo ra nhiều cách đối phó.

Bệnh nhân của những hội chứng như chứng ảo tưởng Cotard luôn bịa ra những lời giải thích rất kỳ quặc và vô nghĩa cho thực tại mà họ cảm nhận, bởi họ phải trải nghiệm luồng thông tin

đầu vào cũng hết sức kỳ quặc và vô nghĩa. Điều khác biệt duy nhất giữa lời giải thích của các bệnh nhân này với lời biện hộ của bạn nằm ở sự sai lệch rõ ràng và dễ kiểm chứng. Bất kỳ lời biện hộ nào trong bất kỳ thời điểm nào được chế biến để giải thích cho tình trạng tâm trí và cơ thể bạn cũng đều có thể không rõ ràng, nhưng bạn không có cỗ máy kiểm tra độ xác thực theo dõi thường xuyên sức khỏe tinh thần của mình. Não của bạn có bị tổn thương hay không, thì tâm trí lúc nào cũng cố gắng tự giải thích bản thân cho chính nó, và độ chính xác của những lời giải thích này thay đổi liên tục. Các nhà tâm lý học gọi những lời tự lừa dối mình là **sự bịa chuyện (confabulation)** - những lời nói dối vô tình. Chúng là những câu chuyện hoàn toàn bịa đặt, nhưng bản thân người bịa chuyện lại không nhận ra điều ấy. Khoa học thần kinh giờ đã biết rằng việc bịa chuyện rất phổ biến và diễn ra liên tục, với cả người bình thường lẫn những người có vấn đề về tâm thần. Nhưng trong trường hợp của những bệnh nhân mắc chứng ảo tưởng Cotard, chứng bịa chuyện này bị phóng đại lên tới mức đáng sợ. Thiên hướng tự sự - động lực thúc đẩy việc tạo ra những lời giải thích - chính là nguyên do gây nên chứng bịa chuyện ở những người bị tổn thương não nghiêm trọng.

Nhà thần kinh học nổi tiếng V. S. Ramachandran thường xuyên nhắc đến sự bịa chuyện khi nói về *chứng anosognosia* - từ chuyên khoa để chỉ việc phủ nhận bệnh tật. Trong sự nghiệp của mình, ông đã gặp nhiều trường hợp có thương tật cơ thể, nhưng lại không nhận thức được và giải thích được thương tật của mình phù hợp với thực tế. Một trong những bệnh nhân của ông bị liệt một tay, nhưng nhất quyết phủ nhận việc này. Khi được hỏi tại sao cô lại không thể di chuyển cánh tay đó, cô nói rằng đó không phải tay của mình. Cô khẳng định rằng đó là

cánh tay của mẹ cô, và bà ấy đang trốn dưới bàn để đùa giỡn. Ramachandran cũng từng điều trị cho những bệnh nhân mắc *chứng quên thuận chiều (anterograde amnesia)*. Đó là những người không thể tạo ra ký ức mới. Cứ khoảng mười phút là bộ nhớ của những người mắc hội chứng này sẽ khởi động lại. Như thể họ bỗng dưng thấy mình đang ở bệnh viện mà không nhớ ra đã tới đó bằng cách nào. Thay vì phát hoảng, người bệnh thường nói với các nhân viên y tế rằng họ tới để thăm ai đó. Người mắc *hội chứng Anton-Babinski* thì phủ nhận mình bị mù, dù một phần hoặc toàn bộ thị giác của họ đã bị mất sau một tai biến hoặc tai nạn nào đó. Đôi khi các bác sĩ cũng bị sốc khi phát hiện ra bệnh nhân của mình không thể nhìn, bởi vì người đó không hề nhắc tới điều đó trong lúc thăm khám. Thường thì các y tá mới là những người đầu tiên phát hiện ra sự thực này khi thấy các bệnh nhân đâm thẳng vào tường, miêu tả mọi thứ xung quanh hoàn toàn khác với thực tế hay nói về những người hoặc đồ vật không hề tồn tại.

Đó là cách để tâm trí nhanh chóng thoát khỏi tình trạng bối rối. Khi mọi thứ có vẻ kỳ quặc hay vô nghĩa, bộ não sẽ ép mọi thứ phải trở nên có nghĩa ngay lập tức. Việc mất phương hướng sẽ được định hướng lại, kể cả khi bạn phải tạm thời tin vào thứ cách xa sự thật tận vài múi giờ. Một tình huống rối rắm và bất tiện sẽ được kéo thẳng thành một tự sự sao cho sinh vật (là bạn) có thể trở lại hoạt động như bình thường, tiếp tục pha trò, và tự hỏi xem tối nay nên ăn gì. Bộ não biến sự hỗn độn thành trật tự để bạn không đâm đầu vào tường hoặc dẫm lên con bọ cạp thú cưng, và khi tín hiệu cảnh báo rắc rối đầu tiên cất lên, khi một nghi hoặc nho nhỏ về sự lẫn lộn được nhen nhóm, các neuron của bạn sẽ bắt đầu sản xuất ra sự sáng suốt giả tạo. Ba vị Chúa ở Ypsilanti, những trường hợp tự phủ nhận cánh tay của mình,

những bệnh nhân khẳng định rằng họ không bị mù - tất cả đều sử dụng sự tự sự để giúp bản thân tỉnh táo. Thiếu đi xu hướng đó, việc giữ được sự tồn tại của phần người là rất khó, bởi vậy, nó là thứ có ích trong hầu hết các trường hợp. Nó hoạt động hiệu quả tới nỗi bạn ít khi nhận ra nó tồn tại. Chỉ khi mọi thứ trật đường ray thì chúng bịa chuyện mới hiển hiện rõ ràng và trở thành rắc rối, thậm chí có thể tạo ra những mối đe dọa tới tính mạng. Dù sao thì nó vẫn luôn có mặt ở hậu cảnh. Mọi bộ não đều là những thi sĩ hát rong, và bản thân mỗi người đều là những khán giả chăm chú nghe câu chuyện về chính họ.

Ramachandran từng nói với tôi: “Tôi thường giải thích hiện tượng này bằng câu chuyện sau: Trong khi chuẩn bị cho một trận đánh, vị tướng chỉ huy nhận được rất nhiều nguồn tin khác nhau. Ông ta có kế hoạch bắt đầu tấn công vào lúc 6 giờ sáng. Vậy là vào lúc 5 giờ 55 phút, ông tập họp toàn bộ chỉ huy và trinh thám viên lại, thông báo rằng trận đánh sẽ nổ ra đúng 6 giờ sáng. Bỗng nhiên, một người lính lên tiếng: Không được rồi. Tôi đếm được quân số kẻ thù lên tới 600 chứ không phải 500. Thông tin chúng ta nhận được không chính xác. Điều mà viên tướng, cũng như bạn, sẽ làm là thét lên, ‘Câm mồm’. Bạn sẽ không lật lại tất cả những chiến thuật đã được vạch ra, điều đó khiến bạn phải đánh đổi quá nhiều thứ. Khả năng để tay lính đó nói đúng và tất cả những người còn lại đã sai là bao nhiêu? Thôi, bạn thà phớt lờ thông tin mới còn hơn. Đó gọi là sự phủ nhận, xu hướng không chấp nhận những thông tin đối nghịch với luồng tự sự sẵn có. Nhưng nếu tay lính ấy nói: ‘Đối phương có vũ khí hạt nhân. Tôi đã nhìn qua kính viễn vọng và thấy chúng có vũ khí hạt nhân!’ Vậy thì họa có điên bạn mới tấn công. Bạn sẽ phải nói: ‘Không ổn rồi, tôi sẽ phải thay đổi chiến thuật, phải chuyển sang hướng khác thôi.’”

Theo lời của Ramachandran thì vì là một sinh vật, bạn luôn hướng tới “sự ổn định hành vi”. Bạn không muốn các bộ phận trong hệ thống trở nên hỗn loạn và đi theo các hướng khác nhau. Khi bộ não cảm nhận được rắc rối và sự bất thường, bản năng đầu tiên của bạn sẽ là sử dụng tự sự làm cơ chế phòng thủ trước những hành vi hỗn loạn nhiều rủi ro.

“Bạn không thể đi quá giới hạn”, Ramachandran nói. “Theo như chúng tôi nghĩ, thì tất cả những cơ chế phủ nhận Freud này - sự hợp lý hóa, chúng bịa chuyện, sự phủ nhận, ức chế - hầu hết đều xảy ra ở bán cầu trái của bộ não. Bán cầu não phải sẽ nhận vai trò luật sư của quý⁸ bên trong bạn. Nếu sự phủ nhận trở nên quá đà, nó sẽ đá đít bạn và nói: “Nhìn này, mày đi quá trớn rồi; tốt hơn hết là đối diện với sự thật đi”.

Theo như lời giải thích của Ramachandran, với một số người, bán cầu não phải không có khả năng chống đỡ trước những tự sự dường như kỳ quái được tạo ra bởi bán cầu trái. Tổn thương nghiêm trọng ở bán cầu não phải có thể khiến nó bị vô hiệu hóa và không thực hiện được nhiệm vụ này. Trong những trường hợp đó, bán cầu não trái được thả phanh bịa ra bất kỳ thứ gì nó muốn, và bán cầu não phải sẽ chỉ đơn giản là đồng tình theo mà thôi.

“Bạn cảm thấy rằng tay của mình bị liệt. Bán cầu não trái bèn nhảy vào và nói: ‘Đừng lo, không phải đâu’. Bình thường thì bán cầu não phải sẽ sửa sai và nói: ‘Thôi, chấp nhận đi, ta bị liệt rồi’. Tuy nhiên, trong những trường hợp mà cơ chế này bị rối loạn, bệnh nhân sẽ phủ nhận chứng liệt của mình và phủ nhận luôn việc sở hữu cánh tay đó. Những dạng phủ nhận chúng ta thấy hàng ngày không phải là thứ chỉ có ở các bệnh nhân, mà là với

họ, vì não phải đã tổn thương, chúng bị phóng đại tới mức đáng sợ.

Nếu bạn không bị tổn thương não, bạn sẽ được trải nghiệm thứ mà Ramachandran gọi là “sự phản kháng kéo - đẩy” giữa hai bán cầu. Khi bạn đối mặt với những tình huống càng mới mẻ, thì bán cầu não trái càng cố gắng giải thích nó và tạo ra “cảm xúc nội tại về tự sự”, đồng thời bán cầu não phải cũng sẽ càng cẩn trọng trong việc chỉ ra những điểm vô lý của lời giải thích.

Ví dụ, đây là một tình huống thực sự đã xảy ra trong đời tôi: Anh bạn Devon Laird của tôi đang đánh răng vào một buổi sáng sớm, và từ góc mắt, anh ta thấy trần phòng khách nhà mình bỗng để ra một người đàn ông trưởng thành trần như nhộng. Người đàn ông này ngã sấp mặt trong cơn mưa xộp cách nhiệt và đè lên một chiếc ghế tròn bằng liễu gai. Trần nhà bị thủng và vỡ ra như một bông hoa đang nở. Giữa đám hỗn loạn, Laird sững sờ đứng im trong khi bạn gái anh thì cứ nhằm phía người đàn ông kia mà là hét, yêu cầu hắn phải rời khỏi căn hộ ngay lập tức. Người đàn ông lồm cồm bò dậy, lịch sự dựng thẳng lại chiếc ghế, mở cửa chính và bước ra ngoài. Hắn quay lại hỏi Laird và bạn gái anh rằng liệu họ có thể cho hắn mượn một chiếc quần đùi được không. Điều tiếp theo xảy ra là sự im lặng lúng túng nhất từng xuất hiện trong lịch sử loài người, được phá vỡ bởi một tràng chỉ trích và la hét nữa. Nhận ra rằng sẽ không ai cho mượn quần, kẻ phá trần nhà, trong khi vẫn trần như nhộng và được vẽ bóng bởi ánh mặt trời ban mai sau lưng, đã nhanh tay giật một chiếc áo khoác trên giá treo đồ ngay cạnh cửa và chạy mất.

Anh bạn của tôi và người bạn gái nhìn nhau, sững sờ trước điều vừa xảy ra, xộp cách nhiệt vẫn vương vãi trên sàn, và chờ đợi lời

giải thích. Trong khi họ đang chờ thì bộ não của họ bắt đầu làm điều mà chúng thông thạo nhất: dựng chuyện. Khoảng một giờ sau đó, tôi đứng chung với một nhóm bạn để nghe Laird tường thuật lại câu chuyện này. Thế rồi, tôi đem chuyện của anh ta đi kể cho người khác, và họ lại tiếp tục đi buôn chuyện. Sau mỗi lần, các phỏng đoán cứ thế nhiều lên. Dần dà thì câu chuyện tới tai của đài truyền thông địa phương, sau đó bật nảy lung tung như trong buồng phản âm, càng ngày càng được nhiều người biết tới hơn nữa, cuối cùng thì lên được truyền hình cáp trong chuyên mục Thời sự của những Điều kỳ quặc. Cho tới tận khi câu chuyện này hạ nhiệt, vẫn chưa lời giải thích chính thức nào được đưa ra.

Bây giờ thì chúng tôi đã biết câu chuyện thực sự rồi, và tôi sẽ nói với bạn ngay thôi, nhưng trước hết, hãy cùng đưa ra giả định như chúng tôi đã làm lúc đó.

Ngay sau sự kiện này, tôi nhớ là đã ngồi lại nói chuyện với Laird. Anh ta kể rằng khi đang đứng đó với kem đánh răng đầy trong miệng, đối diện với người đàn ông trần truồng vừa rơi qua trần nhà, suy nghĩ đầu tiên của anh là tên này đang định ăn trộm đồ trong nhà mình. Sau đó, khi họ thấy xe cảnh sát ở bên ngoài tòa nhà và được thông báo rằng hắn đang bị truy nã do vi phạm cam kết tại ngoại, giả thuyết ban đầu nghe lại càng hợp lý. Tôi và Laird đã cùng đưa ra hàng tá kịch bản cho sự kiện đã xảy ra. Có thể là tay này rất giỏi thực hiện những vụ trộm theo phong cách *Nhiệm vụ bất khả thi* và không muốn quần áo bị vướng vào đỉnh. Cũng có thể hắn đã sống chui lủi giữa những bức tường nhiều tuần rồi, sống bằng nước mưa và bất kể thứ gì hắn có thể vớ được từ chạn đồ ăn, và hắn cởi quần áo ra vì ở đó quá nóng. Hoặc có thể, hắn đang chạy trốn cảnh sát, nên phải vứt bỏ đi bộ

quần áo tù nhân và chui vào ống thông khí, cuối cùng thì bị ngã khi thực hiện những hành động như đã xem trong phim. Đạo qua chuỗi bình luận và các diễn đàn ngay sau khi vụ việc nổi lên trên mạng Internet, bạn có thể thấy tất cả mọi người đều cùng làm một việc: tạo ra những câu chuyện, cố gắng tìm kiếm lời giải thích. Tất cả những gì chúng tôi có lúc đó là đồng hậu quả để lại, và điều đó đã khiến chúng tôi phát điên, bởi chúng tôi có thể sẽ không bao giờ biết được làm thế nào mà người đàn ông đó lại có mặt trên sàn nhà của một căn hộ trên tầng hai, dựng thẳng đồ đạc trong khi không mặc quần áo và người thì dính đầy xốp cách nhiệt. “Chắc chắn là phải có gì đó nữa”, tất cả đều đồng thuận, nhưng thực sự những gì chúng tôi nghĩ là chắc chắn phải có một câu chuyện, một lời giải thích có thể khớp mọi thứ với nhau. Nếu không thì thế giới sẽ không còn ý nghĩa gì nữa.

Giờ hãy nhìn lại câu chuyện mà bạn vừa tạo ra về người đàn ông xuất hiện một cách đột ngột trong tình trạng không mảnh vải che thân từ một lỗ hổng trên trần nhà xem. Chắc chắn đây là một tình huống mới lạ, và, giống như những gì đã xảy ra với chúng tôi, bán cầu não trái của bạn cũng đã ngay lập tức bắt tay vào việc giải thích. Chúng ta gạt bỏ giả định người đàn ông này là một điệp viên đang theo dõi bạn tôi, bởi vì bán cầu não phải cho chúng ta biết rằng câu chuyện đó không hợp lý. Vậy lời giải thích thực sự cho người đàn ông “từ trên trời rơi xuống” này là gì? Hắn ta tên là Patrick Williams, bị kết tội sở hữu ma túy và đã bị phạt tù hai năm, sau đó được phép tại ngoại trong ba năm. Sau đó, bởi vì không tới trình diện nhân viên quản chế đúng thời hạn, hắn đã bị cảnh sát truy nã. Vào cái ngày định mệnh ấy, trong lúc hắn đang mây mưa với bạn gái (hàng xóm kế bên nhà Laird) thì cảnh sát tới gõ cửa. Trong lúc tìm đường tẩu thoát,

hắn nhìn thấy cửa sập ở trần tủ quần áo của bạn gái. Hắn mở cửa và trèo lên ngăn gác xếp bé tí tẹo ở trên. Tại đây, hắn đục thủng bức vách mỏng ngăn giữa hai căn hộ. Trong khi luồn lách trên những thanh dầm gỗ để chui sang gác xếp của căn hộ bên cạnh, hắn bị trượt chân và ngã lên tấm xốp cách nhiệt đặt giữa hai thanh dầm và phải chịu sức kéo nghiệt ngã của lực hấp dẫn.

Khi lời giải thích này được đưa ra, tất cả những người đang tìm hiểu câu chuyện này đều đã làm điều mà Ramachandran nói rằng chúng ta sẽ làm. Chúng ta nháy hỏi bán cầu não phải: Điều này có nằm trong khoảng giới hạn tự sự mà chúng ta sẵn sàng chấp nhận không? Có, nó trả lời. Vậy là có, chúng ta chấp nhận câu chuyện đó. Và rồi chúng ta tiếp tục cuộc sống như chưa từng có gì xảy ra.

Như tất cả những người khác, bạn cuối cùng vẫn sẽ tiết giảm mọi yếu tố phức tạp của cuộc sống thành hai câu hỏi cơ bản: Chúng ta tới từ đâu, và tại sao chúng ta lại ở đây? Cách trả lời hai câu hỏi này đã tạo ra hạt nhân của các nền văn minh. Các nền văn hóa đặt ra câu hỏi này cho toàn bộ vũ trụ, cho các quốc gia, cho các doanh nghiệp và kể cả đội Nữ Hướng đạo sinh. Một số người vẽ ra câu trả lời về ý nghĩa của sự tồn tại và tin vào nó, trong khi những người khác lại chấp nhận rằng chẳng có câu trả lời thỏa đáng nào hết.

Sự nổi lên của ngành tâm lý học tự sự đã thêm vào câu hỏi cơ bản thứ ba: Tại sao bạn lại muốn biết câu trả lời cho những câu hỏi trên? Tại sao bạn lại tìm kiếm ý nghĩa? Theo lời của nhà tâm lý học Dan McAdams, khi nỗ lực tự sự của bạn không thành, bạn sẽ rơi tự do vào tình trạng bất ổn và chán nản, vô tổ chức và đình trệ. Theo cách giải thích của ông, thì đây chính là lý do tại

sao người ta thường đánh mất bản thân sau khi nghỉ hưu. Thiếu đi một tự sự để gắn kết, những nhu cầu, khát vọng và mục tiêu của họ bị đổ sập. McAdams là một trong những người tiên phong trong lĩnh vực tâm lý học tự sự, và qua một số cuốn sách của mình, ông đã miêu tả tiến trình vô cùng dễ đoán cho sự hình thành của những câu chuyện tưởng tượng cá nhân và bản chất chung của thần thoại. Theo như ông viết, thuật kể chuyện xuất hiện ở tất cả các nền văn hóa. McAdams cho rằng ý nghĩa quan trọng hơn hạnh phúc, và “để tìm ra ý nghĩa thì phải tạo ra được lối tự sự linh hoạt mang lại tính mạch lạc và hợp lý cho sự tồn tại đầy hỗn loạn của con người”.

Ngành tâm lý học tự sự xoay quanh quan điểm: Bạn không sử dụng logic hay quy trình phân tích kỹ càng để khám phá những bí ẩn của việc bạn là ai và bạn muốn gì. Bạn không đưa ra giả thuyết và kiểm tra giả thuyết đó. Bạn không nghiên cứu, ghi chép, không suy tính về những biến số của cuộc sống và của những con người mà bạn gặp trong đời. Sự khách quan và tính hợp lý có vẻ rất khó tồn tại và phát triển trong hệ sinh thái trí não của bạn. Với bạn, thời gian như một con đường từ quá khứ tới hiện tại, gắn trên đó là tất cả những sự kiện xảy ra trong đời bạn. Bạn tưởng tượng rằng cuộc sống bắt đầu từ một điểm và kết thúc tại một điểm khác, giữa chúng là những chướng ngại vật và đỉnh cao. Bạn cần một người kể chuyện ở trong đầu mình để hiểu được những rung động tạo ra bởi hệ thống các neuron khổng lồ trong não bộ. Bạn tìm kiếm nguyên nhân và hệ quả để có thể giải thích thế giới theo cách có lợi cho mình. Qua lịch sử lâu dài của giống nòi, tự sự đã tiến hóa và trở thành phương pháp tốt nhất để truyền đạt ý nghĩa từ người này sang người khác, và điều đó vẫn đúng ngay cả trong chính câu mà tôi vừa viết.

Tự sự là phương tiện vận chuyển ý nghĩa. Chúng là những thiết bị lưu trữ lịch sử. Chúng sáng tạo nên và duy trì các nền văn hóa, chúng kéo bản ngã ra khỏi mớ ký ức lộn xộn, bất toàn và dễ bị biến đổi. Điều đó giải thích tại sao mọi mặt trong đời sống của loài người đều liên quan tới ý nghĩa, tới nguyên nhân và hệ quả, và đều phụ thuộc chặt chẽ vào tự sự. Ví dụ như việc các phim tài liệu, sách báo và phim ảnh về Thế chiến thứ Hai đều kể một câu chuyện với khởi đầu và kết thúc rõ ràng. Thực tế thì, không thứ gì có khởi đầu và kết thúc cả. Thế chiến thứ Hai là một mê trận rộng lớn và rắc rối của nguyên nhân và hệ quả, một vũng lầy của các dòng hợp lưu dày đặc với vô số những điều kiện ban đầu và kết quả thu được, mà cho tới nay, vẫn âm vang trong tất thảy mọi thứ chúng ta làm trên hành tinh này. Tự sự tốt sẽ tạo được con đường xuyên qua đám rối rắm đó, và trên con đường này, mọi thứ trở nên có nghĩa. Đây chính là nền tảng cho thiên hướng tự sự của bạn. Khi có cơ hội tìm hiểu cuộc đời của chính mình, bạn sẽ chọn cách vừa kể vừa nghe mọi chi tiết dưới dạng tự sự. Bạn tự đặt mình làm nhân vật chính. Bạn nhìn cuộc đời theo từng giai đoạn như là những chương hồi, và quá khứ là một chuỗi những chiến thắng và thất bại trước các yếu tố phản diện lớn nhỏ. Cuộc sống có nghĩa khi bạn nhìn về quá khứ, bởi bạn có thể chỉnh sửa nó thành một câu chuyện. Quá khứ dường như rất đơn giản, và nhờ vào tự sự, bạn nghĩ rằng nó cũng dễ đoán. Đây chính là thứ mà các nhà tâm lý học gọi là **thiên kiến nhận thức muộn (*hindsight bias*)**. Trong các nghiên cứu, những người được yêu cầu viết lại dự đoán của mình về những sự kiện thời sự lớn thường cho rằng mình đã dự đoán chính xác hơn so với thực tế. Bởi vì bạn hiếm khi tự ghi chép những dự đoán của mình, nên bạn cũng chẳng mấy khi nhận ra chúng sai lầm tới

mức nào. Hệ quả là bạn có xu hướng quá tin tưởng vào những dự đoán trong hiện tại của bản thân.

Thiên hướng tự sự khiến bạn gần như không thể thu thập thông tin về thế giới bên ngoài mà không sắp xếp nó về dạng nguyên nhân và hệ quả. Hầu hết các loài động vật chỉ đơn thuần làm những việc chúng vẫn làm. Hải sâm và chuột chũi không nghĩ về hành động của mình, chúng không cảm nhận được sự xấu hổ, lòng tự hào hay nỗi tiếc nuối. Bạn thì có, kể cả khi không vì lý do gì. Nếu nhìn lại các hành vi, suy nghĩ hay cảm xúc của chính mình mà bạn cảm thấy khó hiểu, bạn sẽ có ước muốn mãnh liệt là phải tìm ra nguyên nhân tại sao, và lời giải thích đó có thể ảnh hưởng tới các hành vi, suy nghĩ và cảm xúc của bạn trong tương lai. Để làm được điều này, cách phổ biến nhất là thông qua **sự hợp lý hóa sau sự việc (*post hoc rationalization*)**: hiện tượng đi tìm lời giải thích sau khi mọi chuyện đã xong xuôi. Lời giải thích này đủ hợp lý để bạn tiếp tục cuộc sống mà không phải ngập ngừng suy nghĩ về động cơ của bản thân. Giả như giữa ngày hè nóng nực, bạn hùng hục cả ngày để giúp ông bạn thân chuyển tới căn hộ mới thậm chí còn chưa được mắc điện, chuyện bạn muốn một lon bia lạnh là rất dễ lý giải. Bạn nóng chết đi được. Và thật tuyệt khi được uống bia giữa thời tiết nóng nực với bạn bè xung quanh. Nhưng nếu chúng ta có thể bấm nút “Tua lại” và theo dấu hàng triệu yếu tố đã ảnh hưởng lên tâm trí và dẫn tới quyết định đề nghị mua bia, bạn có thể thấy mình đã ngồi xem đoạn quảng cáo bia rất buồn cười tối hôm trước, hoặc đã đi ngang qua tấm biển hiệu to đùng sủi bọt kỳ dị, cũng có thể là lần cuối đi siêu thị, bạn đã nhìn thấy một kim tự tháp xếp từ những chai bia; hay cũng có thể là lúc tới thăm mẹ, bà đã bắt bạn phải ngồi xem trọn bộ sưu tập DVD *Meercat Manor*, và không hiểu vì sao, chữ *Meercat* khiến bạn

nghĩ ra từ *Beerbath* (*bồn tắm bia*), vốn chưa có trong từ điển, thứ mà bạn rất muốn được thả mình vào sau một ngày bê vác bàn ghế mệt mỏi. Dịch từ tiếng Latin thì "*post hoc ergo propter hoc*" có nghĩa là sau khi điều này xảy ra, bởi vậy, nguyên nhân là do điều này". Các thiên hướng tự sự khiến bạn không thể ngăn trí não kết nối các điểm và sáng tạo ra những câu chuyện giải thích cho không chỉ những thú tầm thường (mong muốn uống bia lạnh) mà còn cả những thú cao siêu (hiến tế trình nữ để mùa màng bội thu). Ở dạng thuần túy nhất, bạn sử dụng sự hợp lý hóa sau sự việc để giải thích tại sao sự kiện này lại tiếp nối sự kiện trước đó. Nếu bạn ăn bánh taco nhân mực và bị đau bụng dữ dội, câu chuyện sẽ tự viết nên chính nó: *Tôi bị đau bụng vì ăn taco nhân mực*. Nhưng trên thực tế, đó lại là một giả định thiếu chính xác. Bạn không thể biết chắc cái gì đã khiến bạn bị đau bụng, nhưng vì sự hợp lý hóa sau sự việc và thiên hướng tự sự, có thể bạn sẽ chẳng bao giờ dám đụng vào mấy con mực ống trên xe bán taco nữa. Các câu chuyện có tính chất tuyến tính, và điều đó giúp bạn hiểu được những điều đang xảy ra xung quanh. Bạn thích nguyên nhân và hệ quả rõ ràng, nhưng không phải cứ bởi vì vụ mùa ngô bội thu sau giải đấu bóng da dê thường niên hay sau nghi lễ hiến tế chặt đầu, thì có nghĩa là chúng liên quan tới nhau.

Cũng tại thiên hướng tự sự, thế giới khó có thể có ý nghĩa trừ khi những yếu tố tham gia được coi là các nhân vật. Theo lẽ tự nhiên, các nhân vật tuyệt vời phải có những phẩm chất của con người, nếu không thì chúng sẽ mất đi ý nghĩa. Vậy nên, khi bạn tự xây dựng những câu chuyện, bạn cũng thường nhân cách hóa động vật, các dụng cụ làm bếp hay cảnh vật sao cho phù hợp.

Thiên hướng tự sự tỏa sáng nhất là trong những khoảnh khắc tự nghiệm về bản thân, khi bạn tự ngẫm về nhân vật trung tâm trong câu chuyện: chính bạn. Bạn ý thức vô cùng rõ ràng rằng bạn là bạn chứ không phải là tay vô gia cư dùng túi nilon làm quần lót sống ở ga tàu điện ngầm. Ý niệm về ranh giới cá nhân - rằng có tồn tại nơi mà bạn kết thúc và thế giới bên ngoài bắt đầu, và rằng bạn đang kiểm soát hành vi của chính mình chứ không phải đang bị điều khiển bởi một sinh vật ký sinh ngoài hành tinh, rằng câu chuyện của bạn là của bạn mà thôi - tất cả những điều này kết hợp với nhau trong một khối giả định mà bạn thường gọi là "bản ngã".

Vậy thì có thể bạn sẽ thấy sửng sốt khi biết rằng ngành thần kinh học và tâm lý học đã hợp tác với nhau trong khoảng hai mươi năm trở lại đây, sử dụng sức mạnh chung để tiến tới một kết luận hết sức kỳ lạ và đáng sợ. Bản ngã không có thật. Nó cũng chỉ là một câu chuyện như tất cả những thứ khác, được tạo ra bởi thiên hướng tự sự của chính bạn. Nói cho cùng thì bạn cũng chỉ là một tập hợp của những nguyên tử. Khi bạn ăn một chiếc bánh pudding va-ni, thứ vốn cũng chỉ là một đồng các nguyên tử, về cơ bản, bạn cũng chỉ đặt những nguyên tử mới đó vào cạnh những nguyên tử trong cơ thể và đại chúng đổi chỗ cho nhau. Nếu mọi thứ diễn theo một chiều hướng khác, vào cái "ngày hôm đó", khi mẹ bạn uống đến ly rượu vang thứ hai, những nguyên tử đã tạo nên xương và da bạn ngày hôm nay có thể đã bị sắp xếp khác đi để tạo ra một thứ hoàn toàn khác. Carbon, ôxy, hydrô, cho tới tận vanadi, molybden và asen - tập hợp những nguyên tố tạo nên cơ thể bạn - có thể bị lấy ra, thu thập lại, và tái chế để tạo nên những thứ khác, nếu thứ công nghệ không tưởng đó thực sự tồn tại.

Giống như những viên gạch trong hộp đồ chơi Lego của vũ trụ, những thành phần cơ bản của vật chất có thể sắp xếp để tạo nên mọi thể loại hình thù, từ núi non cho đến con khỉ. Khi nghĩ về điều này đủ lâu, bạn có thể sẽ vấp phải những câu hỏi được đưa ra bởi nhà triết học Derek Parfit. Nếu chúng ta tạo ra được một chiếc máy có thể thay thế từng nguyên tử một trong cơ thể bạn với nguyên tử từ cơ thể của Edward James Olmos⁹, thì tới mức độ nào bạn sẽ không còn là bạn và Olmos sẽ không còn là Edward James nữa? Trong quá trình đó, liệu bạn có mất đi tâm trí của mình và nhận được tâm trí của ông ấy? Ở khoảng giữa của quá trình, liệu có một Edward James Almost¹⁰ xuất hiện? Vào lúc nào thì những suy nghĩ, ước mơ và ký ức của mỗi người sẽ bị đổi cho người còn lại? Cảm giác kỳ lạ có được từ thí nghiệm giả tưởng này hé lộ một điều về cách mà bạn nhìn bản thân và người khác: Bạn sở hữu một cảm giác nội tại cho rằng mỗi người phải mang trong mình thứ gì đó đặc biệt, và thứ đặc biệt nhất nằm trong chính bản thân bạn. Ngay cả khi bạn là người theo thuyết duy vật cuồng nhiệt nhất, thì bạn cũng không thể tự ngăn mình có chút cảm giác về thứ gì đó tồn tại bên dưới lớp da thịt, thứ gì đó không được tạo nên từ các nguyên tử. Đối với bạn, con người là sinh vật sở hữu thứ tinh túy gì đó ấy, chứ không chỉ thuần túy là cái hộp tổng hợp các bộ phận cơ thể. Thế nhưng, cảm giác đó lại không hề tồn tại lúc bạn mới chào đời.

Như nhà tâm lý học Bruce Hood đã viết trong cuốn sách của mình - *The Self Illusion (Ảo giác về bản ngã)*, bạn có một câu chuyện gốc và một cảm giác cho rằng hành trình từ thời thơ ấu cho tới bây giờ đi theo một đường thẳng, với những đoạn dốc lên xuống gập ghềnh đã tạo nên con người bạn ngày hôm nay. Trẻ em không có những thứ này. Cảm giác này được tạo nên từ những sự kiện mà bạn có thể nhớ lại và đặt vào dòng thời gian

của mình. Trẻ sơ sinh và trẻ nhỏ lại có thứ mà Hood gọi là “tri thức Vô thức”, nghĩa là chúng chỉ đơn giản là có khả năng nhận biết các hình mẫu và tạo nên những kết nối với các kích thích. Không có trí nhớ phân đoạn thì sẽ không có tự sự; và không có tự sự thì sẽ không có bản ngã. Theo lời của Hood thì trong khoảng thời gian hai đến ba tuổi, cảm giác về bản ngã bắt đầu được nhen nhóm, và sự trỗi dậy này khớp với khả năng kể chuyện về bản thân dựa trên ký ức. Ông có đề cập tới một nghiên cứu được thực hiện bởi Alison Gopnik và Janet Astington vào năm 1988. Trong thí nghiệm này, các nhà nghiên cứu đã đưa cho những đứa trẻ ba tuổi một hộp kẹo, nhưng lũ trẻ đã rất ngạc nhiên khi mở hộp và thấy trong đó là bút chì thay vì kẹo ngọt. Khi họ hỏi từng đứa trẻ về việc “theo chúng, đứa trẻ tiếp theo sẽ nghĩ là trong hộp có gì”, câu trả lời thường là bút chì. Những đứa trẻ này chưa biết người khác cũng có ý thức riêng, vậy nên chúng cho rằng mọi người đều biết điều mà chúng biết. Một khi bạn nhận biết được điều này, thì khái niệm về những tâm trí khác trở nên rất mạnh mẽ, tới nỗi bạn thấy nó hiện diện ở khắp nơi: cây cỏ, máy tính hồng, con thuyền có tên gọi. Mọi thứ đều trở nên dễ hiểu hơn khi bạn cho rằng chúng có một dạng bản ngã nào đó, kể cả trong trường hợp bạn coi việc đó chỉ là một trò đùa. Cảm giác này mạnh mẽ tới nỗi trong suốt chiều dài lịch sử, con người đã cho rằng những hiện vật tự nhiên như Mặt Trời, Mặt Trăng, gió và biển cũng tồn tại ý thức. Từ cảm giác về bản ngã của bản thân và của những thực thể khác, chúng ta có được những tự sự đã gắn kết xã hội. Những câu chuyện thần thoại vĩ đại của con người cổ xưa và những câu chuyện hiện đại được tạo ra để khiến mọi thứ ở tầm vĩ mô trở nên có ý nghĩa. Thiên hướng tự sự mạnh tới nỗi con người sống chết vì những

câu chuyện đó, thậm chí cống hiến cả cuộc đời mình (và tất nhiên, cũng đoạt đi các sinh mạng khác) vì chúng.

Bài học mà bạn nên rút ra từ những người bị ảo tưởng ở Ypsilanti, những kẻ bịa chuyện, những người phủ nhận cánh tay của chính mình, những đứa trẻ tin rằng mọi người đều biết điều mà chúng biết, là nếu thiếu thiên hướng tự sự, bạn sẽ mất phương hướng. Hãy nhớ điều này: Tâm trí của bạn là kết quả của những quá trình sinh học - những cơn bão hóa học và điện từ chạy qua một mạng lưới các tế bào rối rắm chằng chịt với các mạch máu và những thứ mà bạn sẽ không muốn động vào. Đó chính là bạn, và đó là thứ đang tạo nên các dòng suy nghĩ, nhưng lại không phải thứ nội quan mà bạn thấy. Bên trong chính mình, bạn thấy một vở kịch. Bạn thấy sự lãng mạn và những bi kịch, những cuộc phiêu lưu và những vòng xoáy định mệnh, và bạn ở chính giữa trung tâm. Tại buổi hội thảo *Being Human (Làm người)* tại San Francisco, nhà thần kinh học David Eagleman đã nói với khán giả rằng sau cả một đời thiền định, các nhà sư Phật giáo cũng mới chỉ đặt được một ngón chân vào “đại dương của sự vô thức”. Đi sâu hơn nữa, theo ông miêu tả, sẽ giống như việc đi đo điện trở của máy tính để hiểu một trò đùa trên Youtube vậy. Tất cả những thứ rắc rối, cầu kỳ được tạo ra từ bộ não ngày càng trở nên phức tạp hơn qua quá trình tiến hóa. Chúng cần phải được tóm gọn lại, và tự sự là giải pháp hoàn hảo. Trong cuốn sách *Incognito (Kẻ ẩn danh)* của mình, Eagleman đã nói ý thức chỉ chiếm một phần rất nhỏ trong toàn bộ bộ não, và khi một ý tưởng bật ra trong tâm trí, phần ý thức này thường nhận hết công lao cho một thứ vốn phát triển thầm lặng từ đại dương vô thức, thậm chí có thể là qua quá trình kéo dài hàng năm trời. Bạn không thể tiếp cận sự thực này, nhưng điều đó không ngăn bạn tự tạo ra một câu chuyện để giải thích nó.

Trong câu chuyện đó, bạn nhầm lẫn giữa sự sáng tạo và nhận thức. Trên thực tế, phần có khả năng nhận thức trong bạn không phải là chủ nhân duy nhất của bộ não. Theo lời của nhà tâm lý học George Miller thì bạn không trải nghiệm việc suy nghĩ, thứ mà bạn trải nghiệm là kết quả của việc suy nghĩ.

Ta cũng nên nhớ rằng phương thức tự sự này giữ cho tâm trí được ổn định, và nó gần như bất khả xâm phạm, kể cả trước những cú tấn công trực diện. Nếu ba người đàn ông ngồi đối diện nhau còn không thể thẳng thắn đồng tình về việc ai trong số họ mới thực là Jesus, thì cơ hội để bạn thuyết phục người khác qua mạng Internet về một vấn đề liên quan đến hệ thống niềm tin của họ như tôn giáo, nghệ thuật, chính trị hay bất kể điều gì khác cũng là rất rất nhỏ. Những tự sự cá nhân và thần thoại riêng của mỗi người không thể thay đổi hoàn toàn ngay lập tức; bởi vậy, họ không thể chấp nhận quan điểm khác chỉ sau một cuộc tranh luận. Nếu tâm trí có khả năng thay đổi thì nó cũng sẽ chỉ có thể thay đổi từ từ. Như tác giả của cuốn *Off Main Street (Ngoài đường chính)* Michael Perry đã viết: “Chúng ta bồi đắp sự thật như bồi đắp phù sa. Nó rèn giữa chúng ta như gió mài sa thạch”.

Về khía cạnh tồn tại, bạn bầu víu vào một tự sự nội tại nhất định, một câu chuyện được xây dựng từng phút một để bạn tự đảm bảo rằng mình hiểu những đang diễn ra. Hàng ngàn thông tin được đóng khung trong những câu chuyện như vậy, và lẽ dĩ nhiên, bạn thích điều đó. Bạn có xu hướng lý giải thế giới bằng cách vô thức tạo ra một câu chuyện, và rồi, bạn tiếp tục lôi nó ra khi phải giải thích những suy nghĩ, cảm xúc, hành vi, cũng như tất cả những điều khác trong hành trình đi tìm lý do mình có mặt trên đời. Ngay cả lúc này, khi đang ngồi đây và đọc sách,

nếu bị ép buộc, bạn vẫn hoàn toàn có thể thêu dệt một câu chuyện với khởi đầu, phần thân và kết thúc. Sẽ có nguyên nhân và hệ quả, một người dẫn chuyện, một nhân vật chính, v.v. Hơn thế nữa, bạn còn có khuynh hướng tin và chấp nhận mọi thứ dễ dàng hơn khi nó được truyền đạt dưới hình thức chuyện kể. Dữ liệu thô có thể chính xác hơn, nhưng bạn thích đơn giản hóa mọi thứ và tiếp tục cuộc sống của mình hơn là ngồi cả ngày ngâm cứu bảng biểu và những dữ liệu trực quan. Thứ có thể khơi dậy xúc cảm dễ lọt vào đầu bạn hơn những phân tích thống kê. Một bài giảng được cài cắm những câu chuyện đùa và những biến cố bất ngờ sẽ dễ làm bạn rung động hơn bài giảng được truyền tải qua những trang PowerPoint khô cứng. Sự thật và tính chuẩn xác thường thua cuộc trước những tường thuật hấp dẫn - kể cả khi nó bắt nguồn từ chính cái đầu của bạn. Qua phần còn lại của cuốn sách này, bạn sẽ nhận thấy thiên hướng tự sự sẵn sàng tái xuất ngay khi bạn cố gắng để bớt khờ khạo hơn. Bất cứ lúc nào mọi thứ trở nên khó hiểu một chút, bạn lại thay thế nỗi lo âu của mình bằng sự hiểu biết giả tạo dưới dạng một câu chuyện kể.

Bạn không chỉ tìm kiếm thức ăn và trốn tránh hiểm nguy, bạn không chỉ phản ứng trước những kích thích. Bạn nhớ lại và tường thuật quá khứ dưới dạng một phiên bản tốt hơn, bạn cắt nghĩa và sắp xếp lại, vót tĩa hoặc chặt cụt, tái tạo và hợp lý hóa. Khi nhìn một cách thấu đáo, thì bản thân bạn không hơn gì một câu chuyện câu chuyện giải thích về ký ức của bạn cho bất kỳ ai muốn nghe. Ba vị Chúa ở Ypsilanti sẽ là ai nếu họ không có những câu chuyện? Làm sao họ có thể chịu đựng được sự điên rồ của chính mình? Bạn có thể không tin rằng Jesus đã tái thế, những câu chuyện của bạn cũng cùng chung mục đích với câu

chuyện của họ mà thôi: Nó giữ cho các chương hồi trong cuốn sách về cuộc đời bạn được gắn chặt với nhau.

Bạn và ba vị Chúa ở Ypsilanti chỉ khác nhau ở chỗ sự ảo tưởng của họ dễ bị lật tẩy hơn. Bộ máy trí óc của họ có thể đã không còn hoạt động trơn tru nữa, nhưng chiến thuật tìm hiểu những gì đang xảy ra xung quanh của họ thì không khác gì bạn cả. Họ không chùn bước và hoảng hốt. Họ tự bảo vệ danh tính và quan điểm của mình. Nhìn thực tại qua một thấu kính vỡ nát, họ vẫn tạo ra những lối tự sự, những câu chuyện để nói với bản thân và người khác về việc họ là ai. Đúng là những câu chuyện này đặt họ vào vai Người Con của Chúa Trời, nhưng nó cũng không khác biệt lắm với vai diễn mà bạn tự tạo ra cho bản thân, chỉ là nó quá vô lý thôi. Và cũng giống như bạn, ba con người tội nghiệp này không hề biết rằng họ đang ảo tưởng, rằng họ đang bị đánh lừa bởi chính bộ não đã phục vụ họ rất tốt trong những năm trước đó. Cũng như bạn, kể cả khi đã thấy được sự nguy hiểm điên rồ của bản thân, họ vẫn không nhận ra sai lầm trong quan điểm và hệ thống niềm tin của mình. Bạn và họ cũng có thói quen phớt lờ những nhận thức không rõ ràng. Và cũng như họ, bạn không ý thức được mức độ thiếu nhận thức của bản thân.

Ngụy biện dựa vào niềm tin phổ biến

... Chương 2 ...

BẠN VẮN TƯỞNG:

Một vấn đề nhận được sự đồng thuận càng cao thì càng có nhiều khả năng nó là chính xác.

SỰ THẬT LÀ:

Một quan niệm không thể trở nên chính xác hơn chỉ vì nhiều người cùng tin vào nó.

.....

Shakespeare từng viết rằng bạn là đỉnh cao của các loài động vật, với lý trí và năng lực vô biên. Nhưng ông đã viết như vậy trong thời kỳ mà giới y sĩ cho rằng cơ thể người chứa đầy mật đen, mật vàng, đờm dãi cùng với máu mủ, và tất cả mọi vấn đề về sức khỏe và bệnh tật phụ thuộc vào sự tương tác giữa các chất này với nhau. Cảm thấy lờ đờ chậm chạp ư? Chà, đó là bởi vì bạn đang có quá nhiều đờm. Bị cảm sốt à? Chắc là bạn đang bị thừa máu đỏ, bạn cần tới gậy thợ cạo để rút bớt ra đi. Đại thi hào với những tác phẩm vĩ đại nhất trong văn học Anh tin rằng bạn có thể chữa dứt cơn sốt bằng một con dao.

Ở thời đại của chúng ta, có thể bạn cảm thấy thỏa mãn khi ngồi trên máy bay và hiểu rằng giống loài của mình đã làm chủ bầu trời. Nhưng để tôi nhắc bạn nhớ, chiếc máy bay có động cơ đầu tiên được cất cánh từ một đất nước từng không cho phép phụ nữ bầu cử, và rất nhiều người từng tin rằng phụ nữ không nên có quyền cơ bản đó. Bạn có thể ngắm nhìn những dải ngân hà xa xôi và tự tán thưởng việc chỉ trong vòng chưa đầy sáu mươi

năm, con người đã phát triển từ máy bay lên tàu vũ trụ. Nhưng đừng quên là giữa khoảng thời gian đó, hai cuộc chiến tranh thế giới tàn khốc đã xảy ra và vô số cuộc thi sắc đẹp trẻ em đã được tổ chức. Rất nhiều quan niệm từng được con người trong quá khứ tin vào mà ngày nay đã bị chúng ta gạt bỏ. Niềm tin là thứ rất mong manh, và đó là lý do tại sao hầu hết mọi người đều bảo vệ nó hết sức cẩn thận.

Dù sao thì, nếu so sánh với những người anh em nối khố từ thời cổ đại, thời kỳ bạn đang sống quả thực rất tuyệt vời. Có lẽ bạn đang để trong túi quần một chiếc siêu máy tính, và khác với hầu hết những thế hệ tổ tiên, bạn chắc hẳn không bao giờ phải lo về thức ăn hay nơi trú ẩn. Bạn không đi ngủ mỗi đêm với câu hỏi canh cánh là liệu sáng mai mình có tỉnh dậy trong miệng một con sư tử hay không. Nhìn mọi việc theo hướng này, so với tổ tiên của loài người, bạn có thể tự cho mình là một thiên tài trong xã hội hiện đại. Gượng chút đã. Nếu ngay lúc này bạn bị ném ngược dòng thời gian về thời Trung cổ và thấy mình đang đứng giữa vùng lầy ở một ngôi làng đông đúc, thì bạn có thể sử dụng những thành tựu gì từ tương lai để hỗ trợ những người ở đó? Sự tiến bộ của khoa học và y dược, những bước tiến nhảy vọt về công nghệ - bạn có thể truyền đạt bao nhiêu cho một nhà giả kim hoặc một thầy bói lửa ham học? Kể cả đó là một kỹ sư hay một nhà hóa học đi chăng nữa, bạn cũng không thể tạo nên một chiếc Roomba¹¹ từ đôi bàn tay trắng. Bạn có lẽ sẽ bắt đầu bằng việc đào mộ để chôn xác chết và lập trang trại để chăn nuôi gia súc trong tuần đầu tiên. Nhưng chắc là bạn sẽ chẳng thể sáng chế ra được máy tĩa hột bông hay đầu máy hơi nước đâu. Và bạn cũng chẳng thể chữa trị hết bệnh tật cho người dân ở đó. Điều khả dĩ nhất mà bạn có thể làm là chia sẻ cho họ về lợi ích của việc giữ vệ sinh sạch sẽ. Bạn thấy đó, rất nhiều trong số

những thứ mà bạn tưởng là bằng chứng cho sự thông minh sáng dạ của mình thực chất chỉ là một phần nhỏ trong kho tàng văn hóa của nhân loại. Nếu có thể ấn nút “chơi lại” từ thời Đồ Đá, bạn cũng sẽ thấy mình không khác gì nhiều so với con người của 10,000 năm trước. Nếu hành tinh này trở thành hành tinh chết sau chiến tranh hạt nhân, liệu bạn có thể dùng kỹ năng hay kiến thức gì để cứu giúp những người sống sót? Bạn thực sự hiểu được bao nhiêu phần của cuộc sống hiện đại?

Cô bạn Susannah Gregg của tôi từng làm giáo viên tiếng Anh tại Hàn Quốc. Tại đó, cô ấy lần đầu được nghe tới khái niệm “chết vì gió quạt”, một quan niệm rất phổ biến của dân Hàn. Họ cho rằng quạt điện là một trong những sáng chế chết chóc nhất lịch sử nhân loại. Hôm đó, cô ấy đang chuẩn bị ra ngoài uống bia với một người bạn, thì anh ta chợt tỏ vẻ sửng sốt khi thấy cô bạn của tôi vẫn để quạt điện chạy dù trong phòng có con thỏ cưng. Anh này, một cử nhân đại học hai mươi tám tuổi, nhất quyết không chịu rời khỏi căn phòng cho tới khi bạn tôi tắt quạt. Theo như lời giải thích của anh, thì mọi người ở đây đều biết rằng không được phép để quạt điện chạy trong phòng đóng kín. Đó là mối nguy hiểm chết người. Anh ta đã thực sự kinh ngạc khi thấy cô bạn của tôi không hề biết điều đơn giản và vô cùng nguy hiểm này. Susannah, lúc đầu, tưởng anh ta đang đùa. Phải mất tới vài lần trò chuyện, cô mới thuyết phục được anh bạn là điều đó không đúng, và ở đất nước của cô, hay nói đúng hơn là hầu hết các nước trên thế giới, không ai tin chuyện này cả. Susannah đã tránh được lỗi nguy hiểm dựa vào niềm tin phổ biến, không phải bởi vì cô thông minh hơn anh chàng kia, mà bởi vì cô đã từng trải qua “thí nghiệm” để chứng minh rằng đó chỉ là chuyện hoang đường. Cô đã nhiều lần ngủ trong một căn phòng với quạt điện chạy cả đêm mà vẫn còn sống để tranh luận với người

bạn của mình. Từ sau sự kiện này, cô đã hỏi thêm bạn bè và đồng nghiệp xung quanh về những chiếc quạt điện và đã thu được những phản ứng trái nghịch. Một số người cho rằng đó là chuyện vớ vẩn, số khác lại tin tưởng tuyệt đối về cái chết do quạt điện. Mặc cho sức mạnh phá vỡ những tin đồn nhảm của vài lượt tìm kiếm Google, niềm tin cho rằng bạn không được ngủ quên hoặc ở quá lâu trong phòng có quạt điện đang chạy đã bén rễ quá sâu trong tâm thức người Hàn Quốc, tới mức mà Susannah kể với tôi rằng tất cả những sản phẩm quạt điện được bán ở đất nước này đều có kèm chức năng hẹn giờ tắt. Niềm tin chung này mạnh mẽ và sâu rộng tới nỗi cho các nhà sản xuất buộc phải chế tạo thêm công tắc an toàn để thỏa mãn nỗi sợ vô căn cứ của hầu hết các thượng đế.

Những người cho là Trái Đất nằm trên lưng một con rùa khổng lồ, hoặc nghĩ rằng việc nhảy múa có thể giúp trời mưa có bộ não gần giống như của bạn, hay nói cách khác, bản vẽ thiết kế cho bộ não trong bộ gen của họ cũng giống bản vẽ mà bạn có. Vậy nên một đứa bé được sinh ra vào thời của họ cũng giống một đứa được sinh ra ở thời của bạn. Sự tiến hóa diễn ra chậm tới nỗi chưa có nhiều sự thay đổi trong cấu trúc não bộ để phân biệt giữa bạn và một người sống từ 10.000 năm trước. Tuy vậy, khi nhìn lại những con người thời đó, bạn sẽ dễ dàng bật cười trước những niềm tin ngớ ngẩn của họ. Từ những vị thần ngồi trên cỗ xe ngựa kéo rục lửa cho tới những con yêu tinh tí hon nướng bánh quy trong gốc cây, tổ tiên của bạn tin vào đủ thứ vô nghĩa, tất cả là do hệ thống lý luận đầy lỗ hổng mà bạn vẫn đang sử dụng ngày nay. Thêm nữa, họ cũng bị thôi thúc bởi khao khát giải nghĩa thế giới xung quanh và trả lời câu hỏi cổ lỗ sĩ: “Chính xác thì điều gì đang xảy ra?” Thay vì để câu hỏi đó lờn vờn trong không trung, tổ tiên của bạn thường cứ thế mà trả lời luôn, và

họ tiếp tục trả lời đi trả lời lại câu hỏi đó với những ý tưởng mới, nhưng cũng không kém phần ngớ ngẩn.

Một trong những chướng ngại khó vượt qua nhất mà con người phải đối mặt kể từ khi biết cách đẽo đá làm mũi giáo là trục trặc nhỏ trong tâm trí mang tên **sự ngụy biện dựa vào niềm tin phổ biến**. Trong tiếng Latin, nó được gọi là *argumentum ad populum*, có nghĩa là “lập luận dựa vào mọi người”, chỉ cái tên thôi đã cho thấy đó là điều mà giống loài chúng ta đã để tâm tới từ nhiều đời nay. Lối ngụy biện này hoạt động như sau: Nếu hầu hết mọi người tin rằng điều gì đó là đúng, thì nhiều khả năng, bạn cũng tin điều đó là thật ngay khi nghe đến nó lần đầu tiên. Sau đó, bạn sẽ tiếp tục truyền bá niềm tin sai lầm này, và cứ thế, nó lan rộng ra. Vốn là sinh vật có tính xã hội cao, điều đầu tiên bạn làm khi nhận công việc mới, nhập học tại trường mới, tới một đất nước mới, hay trong bất kỳ tình huống mới lạ nào, là tìm tới sự trợ giúp của những người đã thân thuộc với môi trường này để nhanh chóng làm quen, để hiểu được cách làm việc sao cho hiệu quả, tìm được chỗ có đồ ăn ngon, hoặc để tránh những cử chỉ có thể khiến bạn bị chạt đầu. Vấn đề nằm ở chỗ, thông tin bạn nhận được phụ thuộc vào những ý kiến vốn dựa trên những thứ như sự phục tùng, cảm xúc, phong tục tập quán hay tính đại chúng. Nếu bạn từng học trung học, đến các câu lạc bộ đêm, hay tham dự một đại nhạc hội, hẳn bạn cũng biết những thứ phổ biến chưa chắc đã tốt hoặc đúng. Đó là chướng ngại chúng ta không thể vượt qua, nhưng ít nhất là giờ thì chúng ta đã có những chiến thuật để đối phó với chúng.

Trước khi có những phương thức để kiểm tra thực tại, thì sự thật luôn là một con cá trơn tuột, và đó là lý do tại sao tổ tiên của bạn lại ngớ ngẩn như vậy. Tôi không chỉ nói tới mấy tên đập

đá bom bóp cả ngày đâu, mà là tất cả bọn họ, kể cả những thầy y và các triết gia. Trên thực tế, họ ngớ ngẩn tới nỗi trong cả một thời kỳ rất dài, quá trình phát triển trí thông minh của loài người đã diễn ra vô cùng chậm chạp, vòng vo và hết sức đáng ngờ. Chuyện cứ tiếp diễn như vậy mãi cho tới khi họ sáng tạo ra và sử dụng một thứ công cụ hữu ích giúp đào đường chui ra khỏi cái hố tăm tối của sự xuẩn ngốc.

“Cái hố” ở đây là phép ẩn dụ cho “sự ảo tưởng”. Ông cố-cố-cố-nội của bạn không phải đã suốt ngày ngã xuống hố, ít nhất là cũng không ngã nhiều tới nỗi khiến ta phải viết hẳn một chương sách về điều đó. “Công cụ” ở đây cũng là một phép ẩn dụ. Ý tôi đang nói tới phương pháp khoa học.

Tổ tiên của bạn đã sáng chế ra phương pháp khoa học, bởi sự nguy hiểm dựa vào niềm tin phổ biến đã khiến chiến thuật tìm hiểu thế giới vốn được cài sẵn trong não bạn trở nên vô cùng tồi tệ và dễ mắc lỗi. Tại sao ông lại thích hoa? Điều gì tạo nên tuyết? Trẻ con tới từ đâu? Mỗi một bộ lạc, thành phố hay quốc gia lại có những lời giải thích riêng cho các hiện tượng này, và chúng đều có sức thuyết phục như nhau, kể cả có là hoàn toàn bịa đặt. Tệ hơn nữa, một khi những cách giải thích này được đan dệt vào tấm vải văn hóa thì nó sẽ trở thành lời giải thích chính thức cho nhiều thế hệ. “Tiếng sấm là gì?”, một đứa trẻ có thể hỏi. “À, đó là tiếng một con cua tuyết khổng lồ trên trời vừa ngã khỏi giường thôi”, một thầy phép có thể sẽ giải thích như vậy, và có lẽ lời giải thích đó đủ cho tới khi mọi người sinh con để cái rồi chết vì bệnh lì. Cái vòng luẩn quẩn của sự hạn chế về kiến thức cứ mãi xoay vòng cho tới khi phương pháp khoa học vào cuộc. Mà kể cả thế, thì vẫn còn tồn tại nhiều góc tăm tối mạng nhện giăng đầy cần bị quét sạch khỏi tâm thức chung của xã hội.

Trước khi có khoa học tiêu chuẩn, một số người vô cùng thông minh cũng từng tin vào những điều cực kỳ ngớ ngẩn. Vào cùng khoảng thời gian mà Johann Sebastian Bach đang mải mê sáng tác các bản giao hưởng vĩ đại, nhiều nhà khoa học cho rằng mọi thứ mà bạn có thể đốt được đều chứa “chất cháy”, và khi bạn đốt những thứ đó, chất cháy này sẽ thoát ra ngoài không khí. Nếu bạn đặt một thanh củi đang cháy vào trong một chiếc nồi và lấy vung đậy lại, ngọn lửa sẽ bị dập tắt bởi vì không khí chỉ có thể chứa được một lượng chất cháy nhất định trước khi bão hòa. Ở trong không gian thoáng đãng, thanh củi sẽ cháy hết thành tro và đó là, theo như cách giải thích của họ, khi nó mất hết chất cháy. Quan niệm này tồn tại trong khoảng một thế kỷ trước khi bị dập tắt bởi những cú tấn công không ngừng nghỉ của phương pháp khoa học. Cuối cùng thì các nhà khoa học cũng nhận ra rằng chẳng tồn tại thứ gì gọi là chất cháy, và thứ chất nhiệm màu thực sự có tên ôxy. Ngọn lửa đốt cháy khí ôxy, và chiếc vung biến không gian trong nồi thành môi trường yếm khí.

Các học giả cũng từng cho rằng sự sống đôi khi có thể được tạo ra từ hư không. Những người có học thức từ thời Aristotle từng thực sự tin rằng nếu bạn để thịt ở ngoài đủ lâu, nó sẽ tự tạo ra những thực thể sống mới dưới dạng dòi bọ và ruồi muỗi. Những người này cũng cho rằng nếu bạn vớt xó một đồng giẻ lau bẩn, thì một thời gian sau, chúng sẽ biến thành chuột. Nghiêm túc đấy. Những quan niệm này đã dần phai nhạt khi một bác sĩ tên là Francesco Redi thực hiện thí nghiệm kiểm chứng bằng cách đặt thịt và trứng trong cả môi trường đóng kín và không đóng kín trong một thời gian, sau đó, kiểm tra xem cái nào chứa sinh vật sống. Thịt trong hộp kín không tự biến hóa ra sự sống, và từ đó, ý niệm này bắt đầu bị loại bỏ. Những học giả khác lúc đầu không chấp nhận ngay khám phá này, và phải nhờ đến danh

tiếng của Louis Pasteur và thí nghiệm của chính ông vào khoảng hai thế kỷ sau, niềm tin sai lầm này mới vĩnh viễn bị gạt bỏ. Nhiều người coi thí nghiệm của Redi và các nhà khoa học cùng thời là bước ngoặt trong lịch sử loài người. Phương pháp ngược đời để phân tích thế giới đã làm cuộc sống tốt đẹp hơn. Một số người thậm chí còn cho rằng thí nghiệm thịt-trong-lo này là khởi đầu thực sự của phương pháp khoa học. Qua đây, ta có thể thấy việc đi tìm những bằng chứng đối nghịch tốt hơn rất nhiều so với việc đi chứng minh những niềm tin phổ biến.

Bạn có bản năng xuất hành từ kết quả và lợi ngược dòng, tìm kiếm nguyên nhân để xác nhận các giả thuyết đã được đưa ra nhưng phương pháp khoa học thì lại đi theo chiều ngược lại: tin cách chứng minh giả thuyết có sẵn là sai. Nếu bạn loại bỏ được những điều đáng ngờ, thì sự thật sẽ dần hiện nguyên hình. Khi những người đi trước nhận ra rằng cách tiếp cận vấn đề mới này đem lại kết quả tốt, thì chỉ sau một vài thế hệ, loài người đã chuyển từ thiêu sống phù thủy và uống thủy ngân qua việc vẽ bản đồ gen người và chơi golf trên Mặt Trăng.

Nhưng ngay cả khi phương pháp khoa học xuất hiện và được công nhận, con người vẫn theo đuổi và tin vào những điều vô cùng kỳ quái. Nhiều ý tưởng lỗi thời rất khó giữ bỏ. Nghe thì khó tin, nhưng ngay cả điều đơn giản như việc bác sĩ phải rửa tay để tránh gây nhiễm trùng cho bệnh nhân cũng không thực sự được giới y sĩ chấp nhận, mãi cho tới rất gần đây. Thậm chí là cả sau khi người ta đã phát hiện ra và có tư liệu cho thấy việc rửa tay giúp giảm thiểu những cơn sốt chết người ở bệnh nhân, vẫn phải mất một thời gian khá dài quan niệm này mới được chấp nhận rộng rãi. Bởi đó là điều quá với mắt, quá lạ lẫm. Khái niệm về vi khuẩn và các sinh vật siêu nhỏ thách thức hàng loạt

những ý tưởng khác, bao gồm cả việc cho rằng nguyên nhân của bệnh tật có liên quan tới những thứ bốc mùi hôi thối, mà nếu nghĩ kỹ thì cũng rất hợp lý. Dù lúc này, điện thoại và bóng đèn đã được phát minh, nhưng khái niệm về việc rửa tay để phòng tránh bệnh tật vẫn gặp sức cản lớn đến nỗi các y bác sĩ đã tranh cãi về nó suốt hàng thập kỷ.

Con đường quanh co để trở nên bớt ngớ ngẩn hơn có rất nhiều chướng ngại vật, tuy nhiên, loài người vẫn hết sức kiên trì bền bỉ. Có thể bạn đã nhận ra một điểm chung tuyệt vời từ những ví dụ trên: Khoa học không còn tin vào chúng nữa, và bạn cũng vậy. Trong cuộc chiến chống lại sự nguy hiểm dựa vào niềm tin phổ biến, những niềm tin phổ biến khác sẽ được sinh ra. Đó là bởi bạn không làm được điều mà khoa học thực sự thành thạo: Khoa học luôn phá vỡ những khuôn mẫu của thực tế để tìm ra điểm yếu nằm sâu bên trong. Tất nhiên, các nhà khoa học thì vẫn chỉ là những con người, họ cũng dễ mắc sai lầm như bao người khác, nhưng sự nghiệp khoa học và tiến trình của nó sẽ nghiền nát những điểm yếu của con người một cách chậm rãi mà chắc chắn. Đó là hệ thống có khả năng tự sửa lỗi và mỗi ngày, lại tiến tới gần hơn tới chân lý.

Đối với những nguy hiểm dựa vào niềm tin phổ biến xảy ra trong cuộc sống của chính mình, hãy nhớ rằng các nhà khoa học luôn cố gắng tiến gần đến sự thật hơn, nhưng cá nhân bạn, ít nhất là về bản chất, lại không thể làm được điều đó. Bởi vậy, chẳng có gì khó hiểu khi bạn không thực sự giỏi việc này. Bạn không tìm kiếm thứ mà khoa học gọi là *giả thuyết không (null hypothesis)*, nghĩa là khi tin vào điều gì đó, bạn hiếm khi chủ động tìm kiếm những bằng chứng đối nghịch để tự phản biện cho giả thuyết của bản thân. Đó chính là nguồn gốc của những truyền thuyết,

những câu chuyện dân gian, những phong tục mê tín và nhiều thứ khác nữa. Khả năng hoài nghi không phải là điểm mạnh của bạn. Các tập đoàn lớn và những cơ quan đoàn thể hiếm khi lập ra một bộ phận có nhiệm vụ soi xét lỗi của nhân viên. Khác với giới khoa học, trong hầu hết các lĩnh vực khác, chúng ta thường không có bộ phận chuyên tìm ra những điểm yếu trong hoạt động nội bộ - không chỉ đơn giản là bộ phận tiếp nhận những lời phàn nàn từ bên ngoài, mà là một cơ quan chủ động đặt câu hỏi xem tổ chức chủ thể có đi đúng hướng hay không. Tất cả mọi hoạt động cần phải dừng lại một cách có hệ thống để kiểm tra xem liệu mọi thứ có đang hoạt động đúng.

Để bớt ngây ngô hơn, bạn cần một cơ quan như vậy thường trực bên trong hộp sọ. Bạn sẽ tiến bộ rất nhanh nếu có thể học tập từ phương pháp nghiên cứu khoa học và áp dụng nó lên cuộc sống cá nhân. Trong khi bạn mãi mê theo đuổi, chơi golf và lướt qua mấy đoạn video về những chú mèo đáng yêu trên mạng, thì khoa học vẫn đang thầm lặng nỗ lực chiến đấu chống lại sự ngốc nghếch của loài người. Không một ngành nào trong xã hội con người chiến đấu mạnh mẽ tới vậy, hay chí ít là luôn sẵn sàng đương đầu và có phần lấn lướt đối thủ.

Những nhà tiên phong đã tạo ra khoa học để thay thế cho phương pháp tự nhiên vốn vô cùng tồi tệ mà bạn vẫn dùng để tìm hiểu và giải thích các trải nghiệm của bản thân. Không có bằng chứng, mọi giả thuyết, về cơ bản, đều như nhau. Bạn thích nhìn thấy nguyên nhân hơn hệ quả, thích tìm ra những tín hiệu trong đám nhiễu loạn, những khuôn mẫu trong sự ngẫu nhiên. Bạn thích được nghe những câu chuyện dễ hiểu, và bởi vậy, có xu hướng biến mọi thứ trong cuộc sống thành những mẫu tự sự nhằm đơn giản hóa những vấn đề phức tạp. Các nhà khoa học

thì lại gắng hết sức để gạt bỏ những mẫu tự sự này, tiêu hủy chúng và chỉ để lại sự thật thô ráp. Những dữ liệu sẽ trần trụi nằm đó để người ta có thể quan sát và sắp xếp lại. Từ đây, các nhà khoa học, cũng như tất cả những người khác, sẽ cùng nhau tạo nên những tự sự mới, và họ sẽ dùng nó để tranh luận với nhau, nhưng dữ liệu thì sẽ không thay đổi. Có thể hàng trăm năm nữa hoặc hơn thế, người ta sẽ vẫn không hiểu hết những dữ liệu đó, nhưng nhờ vào phương pháp khoa học, chúng sẽ buộc những tự sự chứa đầy thành kiến và ngụy biện phải đối đầu với sự thật và cuối cùng, bị đẩy lùi vào lịch sử.

Hiệu ứng Benjamin Franklin

... Chương 3 ...

BẠN VẪN TƯỞNG:

Bạn sẽ đối xử tốt với những người mà bạn thích và gây khó dễ cho những kẻ mà bạn ghét.

SỰ THẬT LÀ:

Bạn sẽ dần thích những người mà bạn đối xử tử tế và ghét những người mà bạn gây khó dễ.

Benjamin Franklin rất biết cách đối phó với những kẻ căm ghét mình.

Sinh ra vào năm 1706, là người con thứ tám trong số mười bảy đứa con của một thợ làm xà phòng và nến, khả năng để Benjamin có thể trở thành một quý ông, học giả, nhà khoa học, chính khách, nhạc sĩ, tác giả, nhà xuất bản, nói tóm lại là một con người phi thường, là vô cùng nhỏ. Vậy mà ông đã làm được điều đó, tất cả là nhờ ông đã tinh thông những trò chơi chính trị cá nhân.

Giống như những người có đầy nghị lực và trí tuệ sinh ra trong hoàn cảnh thấp kém khác, Franklin đã phát triển một bộ kỹ năng đối nhân xử thế và năng lực xã hội cao. Khi không còn lối đi nào khác, bộ óc tinh tế sẽ bắt đầu phân tích các hành vi, và Franklin đã trở thành bậc thầy của những mối quan hệ nhân sinh. Ngay từ khi còn nhỏ, Benjamin đã là một cậu nhóc đa ngôn và lăm mưu mô, rất khôn ranh và có khả năng thuyết phục

manh mẽ. Cậu đã tích lũy được hàng loạt vũ khí bí mật, một trong số đó là hiệu ứng Benjamin Franklin - thứ công cụ mà tới nay vẫn hiệu nghiệm y như trong những năm 1730, và cũng là một thứ rất ngược đời. Để hiểu được công cụ này, ta hãy cùng tua ngược thời gian về năm 1706.

Tiềm năng phát triển của Benjamin rất mờ nhạt. Với mười bảy đứa con, Josiah và Abiah Franklin chỉ có đủ khả năng chi trả cho hai năm đi học của Benjamin. Sau đó, cậu buộc phải lao động kiếm tiền. Bước sang tuổi mười hai, Benjamin đi theo học nghề người anh trai James, một công nhân in ấn tại Boston. Công việc này đã cho Benjamin cơ hội tiếp cận với sách báo, nếu đặt ở hiện tại, thì chuyện này tương tự như việc cậu là đứa trẻ duy nhất trong xóm mà nhà có lắp Internet vậy. Cậu đã đọc mọi thứ có thể sờ tay vào và tự dạy mình mọi kỹ năng mà một người có thể học được từ sách vở.

Khi được mười bảy tuổi, Franklin rời Boston và tự mở công ty in ấn riêng ở Philadelphia. Hai mươi một tuổi, anh thành lập “câu lạc bộ giúp nhau cùng phát triển” với tên gọi Junto. Nó là một phần trong kế hoạch thu thập kiến thức dài hơi hơn. Anh thường xuyên mời những người đa tài và thông thái trong giai cấp công nhân tới câu lạc bộ để góp chung vào kho sách vở, cũng như để trao đổi những ý tưởng và kiến thức từ khắp nơi trên thế giới. Họ viết và đọc các bài luận, mở các cuộc hùng biện, và bàn cách để tăng thêm thu nhập. Franklin đã sử dụng Junto như một công ty tư vấn cá nhân, một nhóm tư duy, và anh cũng sử dụng ý tưởng từ các thành viên khác để viết và in những cuốn sách chất lượng hơn. Sau đó, Franklin đã thành lập thư viện có chế độ đăng ký thành viên đầu tiên tại Mỹ với niềm tin rằng nó sẽ “giúp những thương gia và nông dân bình thường cũng có

thể trở nên thông minh như những quý ông tại các quốc gia khác”. Đó là chưa kể việc thư viện này cho phép Franklin tiếp cận bất kỳ cuốn sách nào mà anh muốn mua nữa. Đúng là thiên tài!

Tới những năm 1730, Franklin đã vượt xa những người khác trên đại lộ thông tin do chính mình tạo ra, và nguồn thông tin dồi dào này đã biến ông thành một chính trị gia lỗi lạc ở Philadelphia. Vừa là một nhân vật có danh tiếng, lại là một doanh nhân với khả năng in ấn sách báo và niên giám, tới thời điểm ông quyết định ứng cử cho vị trí thư ký nghị viện, Franklin cũng đã có một vài kẻ thù. Nhưng ông biết cách đối phó với những kẻ này. Với chức vụ này, ông đã bước vào luồng thác thông tin từ bộ máy chính phủ mới thành lập. Franklin đã ghi chép và xuất bản những thông báo đại chúng, hóa đơn chứng từ, bản tổng kết của việc bỏ phiếu và những loại giấy tờ chính thức khác. Ông cũng kiếm được cả một gia tài nhờ việc in tiền giấy cho nhà nước. Franklin đã chiến thắng trong cuộc đua, nhưng vòng bầu cử tiếp theo lại không dễ dàng gì. Trong tiểu sử của ông không nhắc tới tên của người này, nhưng khi Franklin ứng cử cho nhiệm kỳ thư ký thứ hai, thì một trong số các đồng nghiệp của ông đã có một bài phát biểu dài chỉ trích ông trước nghị viện. Mặc dù vẫn giành được vị trí thư ký, nhưng kẻ chỉ trích này vẫn khiến cho Franklin vô cùng bức bối. Thêm nữa, đây là một “quý ông với học thức rộng và gia sản đáng kể”, người mà Franklin tin rằng ngày nào đó sẽ trở thành nhân vật có ảnh hưởng lớn trong bộ máy chính quyền. Ông biết mình phải đối phó với người này.

Franklin quyết tâm biến kẻ căm ghét mình thành một người hâm mộ, nhưng ông muốn làm được điều này mà không cần

phải “bày tỏ sự kính trọng hay phục tùng gì hẳn”. Vốn là người sưu tầm sách và sáng lập một thư viện, Franklin nổi tiếng là người có thị hiếu văn học tuyệt vời. Vậy là ông đã gửi thư tới kẻ căm ghét mình để hỏi mượn một cuốn sách đặc biệt từ bộ sưu tập của người này, một cuốn sách mà ông miêu tả là “vô cùng quý hiếm và gầy tò mò”. Tay kinh địch, cảm thấy được tăng bốc lên mây, đã ngay lập tức gửi sách cho Franklin. Một tuần sau, ông gửi trả cuốn sách kèm theo thư cảm ơn. Nhiệm vụ đã hoàn thành. Trong cuộc họp nghị viện tiếp theo, lần đầu tiên, người này chủ động tiếp cận Franklin và trao đổi riêng với ông. Franklin miêu tả rằng người này “từ thời điểm đó, đã cho thấy mình sẵn sàng giúp đỡ tôi trong mọi dịp, và rồi chúng tôi trở thành bạn tốt, tình bạn này kéo dài cho tới khi ông lâm chung”.

Chính xác thì điều gì đã xảy ra vậy? Tại sao việc hỏi xin một đặc ân lại có khả năng biến một người từ căm ghét thành quý mến mình? Làm thế nào mà việc nhờ vả lại khiến người ta thay đổi quan niệm về bạn? Câu trả lời cho thứ tạo nên hiệu ứng Benjamin Franklin cũng chính là câu trả lời cho việc tại sao bạn làm những thứ mà bạn vẫn làm.

Hãy bắt đầu từ thái độ nhé. Thái độ là thuật ngữ tâm lý chỉ một loạt những niềm tin và cảm xúc mà bạn dành cho một người, một chủ đề hay ý tưởng, mà không cần hình thành suy nghĩ cụ thể. Hãy cùng thử nhé: Justin Bieber. Bạn cảm thấy không? Một loạt những liên hệ và cảm xúc vừa chạy rần rật qua hệ thần kinh của bạn chính là thái độ của bạn với anh chàng ca sĩ này. Ta thử thêm lần nữa nào. Đọc câu sau đây rồi nhắm mắt lại: Bánh kem phô mai việt quất. Thật tuyệt phải không? Tiếp nhé: Bom nguyên tử. Bạn thấy đó, hàng loạt hoạt động trong não bộ đã cho bạn thấy cảm xúc của bản thân về chủ đề được nhắc tới. Hãy

tự hỏi câu này: Bạn hình thành nên thái độ đó bằng cách nào? Có một điều khá phổ biến trong ngành tâm lý học là “cái cày” hành vi thường xuyên đi trước “con trâu” thái độ.

Thái độ của bạn bắt nguồn từ hành động, hành động này dẫn tới sự quan sát, sự quan sát lại dẫn tới lời giải thích và từ đây, bạn rút ra những quan điểm. Các hành động có khuynh hướng đẽ đục cá tính thô ráp của bạn, dần dần, gọt dũa nó thành bản ngã mà bạn trải nghiệm hàng ngày. Tuy nhiên, bạn lại không cảm nhận được quá trình này. Đối với những trải nghiệm có ý thức, bạn tự cho rằng mình mới là người đang nắm giữ cái dùi đục, được thúc đẩy bởi những suy nghĩ và niềm tin của mình. Bạn cảm thấy cái con người đang mặc quần áo của bạn luôn hành xử đúng với cá tính đã có sẵn, ấy vậy mà lại có vô số nghiên cứu đã cho ra kết quả ngược lại. Chính những điều bạn làm mới thường tạo ra những niềm tin mà bạn dựa vào.

Ở mức độ cơ bản nhất, sự chuyển đổi từ hành vi sang thái độ bắt đầu với *thuyết xây dựng hình tượng*. Thuyết này cho rằng bạn luôn phô diễn cho những người xung quanh thấy con người mà bạn muốn trở thành. Bạn làm điều mà các nhà kinh tế học gọi là ra dấu hiệu bằng cách mua sắm và trưng diện những thứ mang lại cho bạn giá trị xã hội. Ví dụ, nếu bạn sống ở các tiểu bang phía Nam (Deep South), bạn có thể sẽ mua một chiếc xe bán tải gầm cao và một cặp bị treo sau xe. Nếu bạn sống ở San Francisco, khả năng cao là bạn sẽ mua một chiếc Prius kèm theo giá treo xe đạp. Những thứ dễ kiếm nhất và thể hiện rõ ràng nhất về lý tưởng mà bạn đang nhắm tới sẽ có mặt trong kho đồ của bạn. Những miếng decan dán trên xe cho thế giới biết là bạn thuộc nhóm này chứ không phải nhóm khác. Những thứ này,

sau đó, sẽ tác động ngược lại và khiến bạn trở thành kiểu người thường sở hữu chúng.

Vốn là loài linh trưởng, bạn rất nhạy bén trong việc nắm bắt những chỉ dấu xã hội cho thấy khả năng bị tẩy chay khỏi một nhóm. Trong tự nhiên, bị ruồng bỏ khỏi nhóm đồng nghĩa với cái chết. Bởi vậy, bạn luôn hướng tới việc làm sao để có được vị trí nhất định trong tập thể, bởi nếu bị bỏ rơi, hay là người cuối cùng biết chuyện, hoặc là người duy nhất không được mời tới buổi tiệc, đều sẽ gây ra những vết thương sâu đậm lên cảm xúc của bạn. Nỗi lo về việc bị tẩy chay, về nguy cơ trở thành người ngoài cuộc đã thúc đẩy hành vi của chúng ta trong hàng triệu năm. Thuyết xây dựng hình tượng cho rằng bạn luôn nghĩ về hình ảnh của mình trong mắt người khác, ngay cả khi không có ai xung quanh. Khi thiếu đi người quan sát, sâu thẳm trong trí não, bạn dựng lên một tấm gương phản chiếu những điều mình làm, và khi thấy ai đó hành xử theo cách có thể khiến bạn bị tẩy chay khỏi nhóm của mình, sự lo sợ sẽ khiến bạn tìm cách quay trở lại. Nhưng cái gì tới trước? Hành vi hay niềm tin của bạn? Là một người chuyên nghiệp, bạn nghĩ mình cần phải mặc complet, hay là vì mặc complet, bạn mới bắt đầu hành xử một cách chuyên nghiệp? Bạn bỏ phiếu cho đảng Dân chủ bởi vì bạn ủng hộ những chương trình xã hội, hay bạn ủng hộ những chương trình này bởi vì bạn bỏ phiếu cho phe Dân chủ? Các nghiên cứu đã chỉ ra trong cả hai trường hợp trên, về sau mới là chính xác. Như Kurt Vonnegut đã nói: “Chúng ta là những gì mà chúng ta đang giả bộ, bởi vậy, chúng ta phải cẩn thận xem mình đang giả bộ làm gì”. Khi bạn trở thành một thành viên trong nhóm, một fan hâm mộ dòng nhạc, hay một người sử dụng một sản phẩm nhất định - những thứ đó tác động lên thái độ của bạn mạnh mẽ hơn thái độ của bạn tác động lên chúng, nhưng tại sao

lại vậy? Thuyết tự nhận thức cho rằng, thái độ của bạn được nhào nặn từ việc bạn quan sát những hành vi của chính mình và không thể xác định được nguyên nhân chính xác cho hành vi đó, cuối cùng, bạn cố gắng tạo ra một lời giải thích hợp lý cho nó. Bạn nhìn lại các tình huống như thể mình là khán giả, và cố gắng hiểu được động lực đằng sau chúng. Bạn nhận lấy vai trò của một người quan sát, một nhân chứng cho những suy nghĩ và hành động của mình, và rồi, bạn tạo nên niềm tin về bản thân dựa trên những quan sát đó. Các nhà tâm lý học John Cacioppo, Joseph R. Priester và Gary Berntson đã chứng minh điều này vào năm 1993. Họ cho những người không biết tiếng Trung xem những ký tự của ngôn ngữ này và hỏi xem chúng mang ý nghĩa tích cực hay tiêu cực. Một số người sẽ phải nhận xét trong khi đặt tay vào mặt dưới của chiếc bàn và đẩy lên trên, trong khi số còn lại sẽ thực hiện thí nghiệm khi tay ấn xuống bàn. Tính trung bình, những ký tự được đánh giá là tích cực nhất khi các đối tượng thực hiện hành động nâng lên, và được đánh giá là tiêu cực nhất khi họ tay xuống bàn. Tại sao thế? Bởi vì trong tiềm thức của bạn tồn tại mối liên hệ giữa hành động kéo lại gần với những trải nghiệm tích cực và đẩy ra xa với những thứ tiêu cực. Đẩy và kéo ảnh hưởng tới nhận thức của bạn bởi ngay từ khi còn là đứa trẻ sơ sinh, bạn đã có phản xạ kéo những thứ mà bạn muốn lại gần và đẩy những thứ bạn không muốn ra xa. Mối liên hệ thần kinh này vô cùng sâu đậm. Theo như thuyết tự nhận thức, thì trí nhớ được chia thành hai loại là quy nạp - loại có thể được truy cập bởi ý thức, và bất quy nạp - loại lưu trữ một cách vô thức. Bằng trực giác, bạn hiểu được cách mà những ký ức quy nạp được tạo ra, cách chúng điều hướng và mang thông tin tới cho bạn. Khi nghĩ về bánh nướng vị bí ngô, bạn cảm thấy ấm áp và dễ chịu. Tuy nhiên, những ký

ức bất quy nạp cũng mạnh mẽ không kém. Bạn không thể tiếp cận chúng một cách trực tiếp, nhưng chúng vẫn tác động lên bạn qua hệ thần kinh. Dáng điệu của bạn, nhiệt độ phòng, cách mà các cơ trên mặt bạn đang co giãn - tất cả những điều này thông báo cho nhận thức của bạn về việc bạn là ai và bạn đang nghĩ gì. Kéo lại gần là tích cực; đẩy ra xa là tiêu cực. Lý thuyết về sự tự nhận thức cho thấy bạn luôn tự quan sát các hành động của bản thân một cách vô thức, rồi giải thích chúng theo cách dễ nhất mà chính bạn chẳng hề nhận ra. Kẻ thù của Benjamin Franklin tự quan sát thấy mình đang thực hiện một hành động cao thượng và tích cực là cho đối thủ của mình mượn một cuốn sách quý, và rồi ông ta tự giải thích hành động này trong vô thức. “Chắc hẳn là mình không ghét Franklin lắm đâu”, ông ta nghĩ; chứ không thì vì lý do gì ông ta lại cho mượn cuốn sách quý như vậy?

Nhiều nhà tâm lý học sẽ giải thích hiệu ứng Benjamin Franklin thông qua sự bất hòa nhận thức, một lý thuyết được củng cố bởi tập hợp của hàng ngàn những nghiên cứu. Chúng đã xác định được một loạt những chướng ngại vật trong tâm trí con người - trong số đó có những điều được bàn tới ngay trong cuốn sách của chúng ta, như là thiên kiến xác nhận, thiên lệch nhận thức mượn, hiệu ứng phản tác dụng và nguy hiểm chi phí chìm. Về cơ bản thì lý thuyết chung này miêu tả thứ mà bạn vẫn trải nghiệm hàng ngày. Đôi khi bạn không thể tìm được một lời giải thích hợp lý, logic và phù hợp với đạo đức chung của xã hội cho hành vi của mình. Đôi khi hành vi của bạn đối nghịch với văn hóa, nhóm xã hội của bạn, gia đình bạn, hay thậm chí là với chính hình mẫu con người của bạn. Trong những thời điểm đó, bạn tự hỏi: “Tại sao mình lại làm vậy?” và nếu câu trả lời làm sút mẻ lòng tự trọng của bạn, thì bạn cần phải hợp lý hóa nó. Bạn

cảm thấy như thể một bao cát đã nổ tung trong đầu, cát tràn khắp mọi góc ngách của bộ não và bạn cần phải được giải tỏa. Bạn có thể thấy bằng chứng của điều này trong phim chụp cộng hưởng từ não của người phải đối mặt với ý kiến chính trị trái ngược với những gì người đó tin tưởng. Phim chụp cho thấy khi một người được nghe phát biểu phản đối lập trường chính trị của mình, thì phần cao nhất ở vỏ não - bộ phận chịu trách nhiệm đưa ra những suy nghĩ chín chắn - sẽ nhận được ít máu hơn. Bộ não của bạn thực sự có thể tắt tự động khi bạn cảm thấy lý tưởng của mình bị đe dọa. Bạn có thể tự thử nghiệm trên bản thân mình: Hãy nghe một nhà bình luận chính trị mà bạn vốn ghét nói trong vòng mười lăm phút đi. Cố gắng đừng đổi kênh. Đừng phàn nàn với người ngồi bên cạnh. Đừng lên mạng kêu ca. Hãy cố gắng kiềm chế. Bạn sẽ thấy việc này khó tới mức tàn nhẫn.

Trong cuốn sách tuyệt vời về sự bất hòa nhận thức với tên gọi *Mistakes Were Made - But Not By Me (Sai lầm đã xảy ra nhưng không phải tại tôi)* của Carol Tauris và Elliot Aronson có nhắc tới nhà tâm lý học lỗi lạc Leon Festinger, người mà vào năm 1957 đã thâm nhập vào một giáo phái tin vào ngày tận thế. Dorothy Martin, nhân vật tự gọi mình với cái tên Sơ Thedra, là người cầm đầu giáo phái này. Bà ta đã thuyết phục những con chiên của mình ở Chicago rằng một chiếc tàu bay của người ngoài hành tinh sẽ tới hút họ lên và bay đi ngay khi cơn đại hồng thủy hủy diệt loài người vào ngày 21 tháng 12 năm 1954. Rất nhiều người trong số những thành viên của giáo phái này đã từ bỏ mọi thứ mà họ sở hữu, kể cả nhà cửa, khi “ngày tận thế” cận kề. Festinger muốn kiểm tra xem điều gì sẽ xảy ra khi con tàu không gian và cơn đại hồng thủy không xảy ra như lời tiên tri dự đoán. Ông đưa ra giả thuyết rằng thành viên của giáo phái

này sẽ phải đối mặt giữa hai lựa chọn: hoặc tự nhận thức được rằng mình là một kẻ ngốc nghếch, hoặc cho rằng nhờ có niềm tin, nên họ được cứu rỗi. Liệu những người này có giữ được niềm tin quái đản của mình sau cái ngày mà đáng ra thế giới đã phải kết thúc và thậm chí còn nhiệt thành với giáo phái hơn nữa, như rất nhiều những nhóm người khác trước họ? Tất nhiên, kết quả là họ đã giữ vững niềm tin. Một khoảng thời gian dài sau "ngày tận thế", khi có thể chắc chắn rằng sẽ không có tàu bay nào tới đón, họ bắt đầu liên hệ với các phương tiện truyền thông để chia sẻ tin lành: Đức tin và năng lượng tích cực của họ đã thuyết phục được Chúa Trời rủ lòng thương hành tinh này. Họ đã thoáng hoảng hốt khi niềm tin của mình bị thách thức, vì sự thật không xảy ra như trông đợi, nhưng rồi vẫn tìm được cách để bình tĩnh trở lại. Festinger cho rằng trạng thái hưng phấn cao độ này là một dạng đặc biệt của sự lo âu: Đó chính là bất hòa nhận thức. Bạn trải nghiệm sự hưng phấn này khi có hai niềm tin đối nghịch nhau ấu đả trong tâm trí bạn. Chúng lật đổ bàn ghế và đập chai rượu vào đầu nhau. Việc này mang lại cảm giác rất tệ, cho tới khi một trong hai niềm tin chiến thắng và hạ đo ván đối thủ.

Festinger tiếp tục nghiên cứu về sự bất hòa nhận thức, nhưng lần này là trong một môi trường có kiểm soát. Ông và đồng nghiệp của mình, Judson Mills, đã thiết lập một thí nghiệm tại Đại học Stanford. Ở đây, họ mời sinh viên tham dự một câu lạc bộ kín và tâm lý học tình dục. Hai nhà nghiên cứu phổ biến với các sinh viên có hứng thú rằng để gia nhập câu lạc bộ này, họ phải trải qua một buổi lễ kết nạp. Sau đó, họ bí mật chia những người xin gia nhập thành hai nhóm: Một nhóm phải đọc thành tiếng những từ liên quan tới tình dục từ cuốn từ điển trước mặt một nhà khoa học, nhóm còn lại thì phải đọc to cả một đoạn

trích trong cuốn tiểu thuyết lãng mạn nổi tiếng nhất mọi thời đại - *Lady Chatterleys Lover* (*Người tình của phu nhân Chatterley*). Như Tarvis và Aronson đã chỉ ra thì đó là những năm 1950, nên cả hai nhiệm vụ này đều khiến người thực hiện cảm thấy xấu hổ. Tuy nhiên, việc đọc to một đoạn miêu tả hoạt động tình dục chứa đầy những quả bom “B...” và “L...” gây ra sự xấu hổ liệu cao hơn nhiều. Sau buổi lễ kết nạp, cả hai nhóm được cho nghe một đoạn băng ghi âm những bài tranh luận đã được chuẩn bị sẵn. Đó là những tư liệu khô khan, nhàm chán và ít kêu gọi nhất có thể, thậm chí có lúc, đoạn băng đó chỉ tập trung vào hoạt động tình dục của các loài chim. Sau đó, họ cho các sinh viên đánh giá đoạn băng vừa nghe. Những người vừa đọc từ điển nhận xét rằng câu lạc bộ thảo luận này không thực sự giống với những gì họ tưởng tượng và có lẽ họ sẽ không tham gia nữa. Nhóm đọc tiểu thuyết lãng mạn, những người vừa phải trải qua lễ kết nạp đau đớn hơn, thì cho rằng câu lạc bộ này thú vị và họ sẵn sàng tiếp tục tham gia lâu dài. Cùng một đoạn băng, hai kết quả khác nhau hoàn toàn.

Festinger và một đồng nghiệp khác nữa, J. Merrill Carlsmith, tiếp tục nghiên cứu này vào năm 1959. Họ đã tạo nên thứ được coi như dấu mốc cho sự khởi đầu của bốn mươi năm tìm hiểu về hiện tượng bất hòa nhận thức, và theo sau đó là cuộc hành trình kéo dài mãi tới tận ngày nay.

Các sinh viên ở Đại học Stanford phải đăng ký tham gia vào một buổi thí nghiệm kéo dài hai giờ với tên gọi “Đo lường hiệu suất” để có thể qua môn. Các nhà nghiên cứu chia sinh viên thành hai nhóm. Nhóm thứ nhất được phổ biến là mỗi người được nhận một đô la (khoảng tám đô la tính theo giá hiện tại). Nhóm còn lại thì được nhận hai mươi đô la (khoảng 150 đô la ngày nay).

Các nhà khoa học, sau đó, giải thích rằng sinh viên sẽ phải hỗ trợ phòng nghiên cứu bằng cách đánh giá một thí nghiệm mới. Họ được dẫn vào một căn phòng mà ở đó, họ phải dùng một tay để đặt thìa gỗ lên khay và rồi nhấc ra, cứ lặp đi lặp lại như vậy trong vòng nửa giờ. Sau đó, họ chuyển qua nhiệm vụ xoay nút vuông trên mặt bảng phẳng, mỗi lần xoay 4 vòng trong vòng nửa giờ nữa. Trong toàn bộ thí nghiệm, một nhà nghiên cứu sẽ đứng theo dõi và ghi chép liên tục. Đó là một giờ đồng hồ nhằm chán tới cùng cực, với một người cứ đứng sau theo dõi và viết lách. Khi thí nghiệm kết thúc, nhà nghiên cứu nhờ sinh viên nói với người đang đứng chờ ở ngoài rằng đây là một thí nghiệm rất vui và thú vị. Cuối cùng, sau khi đã nói dối bạn mình, sinh viên ở cả hai nhóm này - nhóm chỉ có một đô la trong túi và nhóm thì có hai mươi đô la - được yêu cầu điền vào bảng khảo sát, trong đó, họ phải nêu ra cảm xúc thật của mình về thí nghiệm vừa rồi. Theo bạn thì họ đã viết gì? Gợi ý đây: Một nhóm không chỉ nói dối với người đang đợi ở ngoài, mà còn viết trong báo cáo là họ rất thích việc liên tục xoay một cục vuông trên mặt bảng. Theo bạn thì nhóm nào đã chủ quan hóa lời nói dối. Tính trung bình, thì những người được nhận một đô la đã nói rằng nghiên cứu này mang tính kích thích cao. Những người được trả công hai mươi đô la thì lại báo cáo rằng họ vừa trải qua một buổi thí nghiệm tẻ nhạt vô cùng. Tại sao lại có sự khác biệt này?

Dựa vào giải thích của Festinger, cả hai nhóm đều phải nói dối về khoảng thời gian làm thí nghiệm, nhưng chỉ có một nhóm bị bất hòa nhận thức. Nhóm được trả công hai mươi đô la dường như đã nghĩ rằng: “Chà, thí nghiệm đó dở tệ, và tôi vừa mới nói dối về nó, nhưng họ trả công cũng hậu hĩnh mà, nên là... chắc không sao đâu”. Sự khó chịu nội tâm của họ đã nhanh chóng bị triệt tiêu bởi một sự hợp lý hóa từ bên ngoài. Ngược lại, nhóm

được trả một đô la thì không có được lý lẽ ngoại vi nào hợp lý, bởi vậy, họ phải sử dụng lời lý giải nội tâm. Họ thay đổi niềm tin của bản thân để xoa dịu sự bức bối trong tâm trí. Đây là lý do tại sao việc tình nguyện mang lại cảm giác rất thỏa mãn, và những thực tập viên không được trả lương thường làm việc chăm chỉ hơn. Khi không có một phần thưởng rõ ràng tới từ bên ngoài, bạn có xu hướng tự tạo nên một phần thưởng nội bộ bên trong.

Đó là vòng lặp của sự bất hòa nhận thức: Kết luận đau đớn về bản thân sẽ được bạn giải quyết bằng cách thay đổi nhận thức về thế giới theo hướng dễ chịu hơn. Như Festinger nhận định, bạn làm cho "thế giới quan của mình khớp với những cảm xúc bạn đang trải nghiệm và những gì bạn đã làm". Khi cảm thấy lo lắng về hành động của bản thân, bạn sẽ triệt tiêu nỗi lo này bằng một thế giới tưởng tượng. Và rồi, bạn tin chính thế giới ảo mình vừa tạo nên đó, giống như những gì mà đối thủ của Benjamin Franklin đã trải qua. Ông ta không thể tin được rằng mình đã cho một kẻ đáng ghét mượn cuốn sách hiếm, vậy nên, ông ta đã phải thích người này mới đúng. Vấn đề vậy là được giải quyết.

Vậy bản thân hiệu ứng Benjamin Franklin đã từng được kiểm nghiệm chưa? Câu trả lời là rồi. Jim Jecker và David Landy, dựa vào công trình của Festinger, đã dựng một thí nghiệm vào năm 1969, trong đó có các diễn viên đóng giả làm nhà khoa học và thư ký để thực hiện nghiên cứu. Các đối tượng đi vào phòng thí nghiệm tưởng rằng mình sẽ được làm những bài kiểm tra tâm lý và thắng giải thưởng tiền mặt. Người diễn viên đóng giả là nhà khoa học cố gắng để các đối tượng cảm thấy ghét anh ta bằng cách tỏ vẻ thô lỗ và đưa ra nhiều yêu sách trong khi thực hiện một loạt những bài kiểm tra đã dàn dựng trước. Các đối tượng

tham gia đều sẽ thực hiện thành công bài kiểm tra mười hai lần bất kể họ có làm gì đi nữa, và rồi được nhận một khoản tiền nhỏ. Sau khi mọi người đều đã hoàn thành, tay diễn viên đóng vai thô lỗ yêu cầu các đối tượng lên tầng trên để điền vào bảng câu hỏi. Nhưng anh ta lại chặn riêng 1/3 số người tham gia ngay trước khi họ rời khỏi phòng, và xin nhóm người này trả lại số tiền vừa nhận được cho mình, kể lể rằng anh ta đang phải chi trả cho thí nghiệm này bằng tiền túi và khẩn khoản xin ân huệ bởi vì nghiên cứu này đang có nguy cơ cạn kiệt tài chính. Tất cả mọi người đều đồng ý trả lại tiền. Một nhóm 1/3 khác được dẫn đi trả lời bảng câu hỏi trước mặt diễn viên đóng giả làm thư ký. Khi họ chuẩn bị trả lời câu hỏi, viên thư ký lại xin họ quyên góp số tiền vừa nhận được cho nhóm nghiên cứu. Một lần nữa, tất cả mọi người đều đồng ý. Nhóm 1/3 cuối cùng thì được giữ tiền mà không bị làm phiền gì cả.

Mục đích thực sự của nghiên cứu này là để xem các đối tượng đã nghĩ gì về nhà khoa học thô lỗ sau khi giúp đỡ anh ta bằng cách quyên góp tiền. Bảng câu hỏi cho phép họ đánh giá mức ưa thích của mình trên thang điểm từ 1 đến 12. Trung bình, những người được cầm tiền về cho 5,8 điểm, những người đưa tiền cho thư ký thì chấm cho nhà khoa học 4,4 điểm, còn những người đã trực tiếp giúp đỡ anh ta thì chấm điểm tới 7,2. Vậy là hiệu ứng Benjamin Franklin đã khiến họ cảm thấy ưa nhà khoa học hơn so với hai nhóm còn lại.

Đối thủ của Benjamin Franklin đã chuyển qua quý mến ông sau khi cho mượn sách, nhưng điều gì sẽ xảy ra nếu thay vì giúp đỡ, ông ta lại hại Franklin? Vào năm 1971, hai nhà tâm lý học John Schopler và John Compere đã nhờ các sinh viên giúp đỡ mình trong một thí nghiệm. Các sinh viên này được giao nhiệm vụ tổ

chức kiểm tra khả năng ghi nhớ nhanh của các sinh viên khác, nhưng thực ra đó là các diễn viên. Thí nghiệm như sau: Người học sẽ xem người dạy dùng gậy gõ một tràng dài lên các hộp gỗ, sau đó, họ phải lặp lại thứ tự gõ sao cho chính xác. Mỗi một “người dạy” phải lần lượt thử hai phương pháp lên hai “người học” khác nhau. Lượt thứ nhất, người dạy sẽ đưa ra những lời động viên khi người học lặp lại đúng thứ tự gõ. Lượt thứ hai, người dạy sẽ phải chỉ trích và miệt thị người học khi họ làm sai. Sau đó, người dạy sẽ điền vào một bản báo cáo bao gồm những câu hỏi về độ hấp dẫn và dễ mến của người học. Nhìn chung, các đối tượng đã chấm cho những người học phải nhận những lời chỉ trích và miệt thị là có tính cách không hấp dẫn bằng những người được khen ngợi, động viên. Như vậy là hành vi của người dạy đã ảnh hưởng lên nhận thức của chính họ. Bạn có xu hướng thích những người mà bạn đối xử tốt và không thích những người mà bạn đối xử thô lỗ. Từ thí nghiệm *Nhà tù Stanford*¹² cho tới vụ Abu Ghraib¹³, từ các trại tập trung cho tới những người lính đổ máu trên chiến trường, có hàng núi những bằng chứng cho thấy hành vi tạo dựng nên thái độ, theo cả chiều hướng tốt lẫn xấu. Cai ngục dần dần tỏ thái độ khinh thường tù nhân, lính gác tại những trại tập trung không coi những kẻ bị bắt là con người, binh lính tạo ra những ngôn từ miệt thị dành cho kẻ thù. Việc gây hại cho người mình yêu quý là rất khó khăn, và để giết chết đồng loại thì còn khó hơn nữa. Việc coi những kẻ chịu thương vong do mình gây nên là những kẻ thấp kém hơn mình, những kẻ đáng phải chịu số phận như vậy là cách để con người có thể tiếp tục coi bản thân là một kẻ thật thà chính nghĩa, để chúng ta giữ được lý trí mà không phát điên.

Hiệu ứng Benjamin Franklin là hệ quả của việc quan niệm về bản ngã của bạn bị thách thức. Ai cũng tự xây dựng cá tính

riêng cho mình, và cá tính đó tồn tại được là vì những mâu thuẫn trong tự sự cá nhân của bạn được xóa bỏ, viết lại và diễn dịch theo cách khác. Nếu bạn cũng giống như hầu hết những người khác, bạn sẽ có lòng tự trọng cao ngất và có xu hướng tin rằng mình là một người trên mức trung bình về mọi mặt. Điều này giúp bạn có thể tiếp tục sống mà không chìm xuống đáy của sự tuyệt vọng. Vậy nên, khi nguồn gốc cho hành vi của bạn là một bí ẩn, bạn sẽ bịa ra một câu chuyện để tô vẽ mình dưới ánh sáng tích cực. Nếu bạn nằm ở thái cực còn lại của quang phổ tự trọng, tức thường cho mình là một người kém cỏi và không xứng đáng hưởng các đặc ân, Tavris và Aronson cho rằng bạn sẽ viết lại những hành vi u ám của mình sao cho phù hợp với cá tính của một người kém cỏi, lập dị, hay bất kỳ kiểu tính cách nào bạn tin là thuộc về mình. Thành Công sẽ khiến bạn cảm thấy không thoải mái, vậy nên bạn sẽ gạt chúng đi, coi chúng là những cú may mắn phù phiếm. Nếu mọi người đối xử tốt với bạn, bạn sẽ cho rằng họ có mục đích sâu xa nào đó hoặc đang nhầm lẫn. Cho dù thích hay ghét cá tính của mình, thì bạn cũng sẽ bảo vệ cái bản ngã mà bạn đã thân quen ấy. Khi tự quan sát những hành vi của bản thân, hay cảm nhận ánh nhìn của người ngoài về mình, bạn sẽ tự động biến đổi hiện thực sao cho khớp với những gì bạn mong đợi.

Hãy chú ý xem khi nào cái cày đi trước con trâu. Hãy lưu ý khi những lễ kết nạp đầy đau đớn dẫn tới lòng tận tụy vô lý, hay khi những công việc không đủ thỏa mãn lại dẫn trở nên đáng để hy sinh. Hãy tự nhắc nhở bản thân rằng những lời hứa hẹn và tuyên thệ thực sự có sức ảnh hưởng rất mạnh, cũng như những bộ đồng phục hay những buổi diễn hành. Hãy nhớ rằng khi không nhận được những phần thưởng từ bên ngoài, bạn sẽ tự trao thưởng cho mình trong tâm trí. Đừng quên là khi phải trả

giá càng cao cho một quyết định, thì bạn lại càng trân trọng nó. Những mâu thuẫn trong tương sẽ dần quy về một mối. Những cảm xúc mơ hồ sẽ không còn một khi bạn đầu tư thời gian vào một nhóm, một câu lạc bộ hay một sản phẩm. Hãy cẩn thận trước những vai bạn diễn và những vở kịch mà bạn tham gia, vì bạn có xu hướng hóa thân thành “cái mác” mà bạn chấp nhận gắn lên mình. Trên hết, hãy nhớ rằng bạn càng đối xử không tốt với ai thì bạn sẽ càng căm ghét họ, và ngược lại, bạn càng đối xử tốt với ai thì bạn sẽ càng yêu quý những người đó.

Franklin đã tóm gọn trong tiểu sử của mình như sau: “Đây là một ví dụ nữa về tính chân thực của một câu châm ngôn cổ mà tôi đã học: “Người đã từng làm điều tốt cho bạn sẽ sẵn sàng làm điều đó một lần nữa. Còn người mà bạn đã ban ơn thì chưa chắc sẽ quay lại trả ơn bạn. Điều này cho chúng ta thấy là thay vì căm hận, trả đũa hay giữ những mối thâm thù lâu dài, bạn sẽ có lợi hơn nhiều nếu bỏ qua một cách khôn khéo”.

Ngụy biện về nhân quả

... Chương 4 ...

BẠN VẪN TƯỞNG:

Bạn dễ dàng nhận ra khi hệ quả không khớp với nguyên nhân.

SỰ THẬT LÀ:

Bạn khó lòng tin được việc một chuỗi những sự kiện liên tiếp lại không có liên hệ gì với nhau.

Vài năm trước, có một khoảng thời gian mà những vận động viên nổi tiếng ở hầu hết tất cả các môn thể thao đều đeo cùng một loại vòng tay. Từ David Beckham cho đến Shaquill O'Neal, từ Super Bowl cho tới Giải Thế giới, những chiếc vòng silicon màu đen có dán hình ảnh ba chiều xuất hiện ở khắp mọi nơi. Và mặc dù sở hữu dòng sản phẩm nổi tiếng tới khó tin là vậy, công ty chịu trách nhiệm sản xuất loại vòng tăng cường thể lực Power Balance này vẫn phải nộp đơn xin phá sản vào tháng 11 năm 2011.

Công ty Power Balance đã có nhiều tuyên bố rất táo bạo. Trang web của họ nói rằng những chiếc vòng silicon này giúp cho người đeo có khả năng suy nghĩ nhanh nhạy hơn, cơ bắp mạnh mẽ hơn, mang tới cặp phổi khỏe hơn, tăng độ dẻo dai cho cơ thể, và, giống như cái tên đã nói, tăng cường khả năng cân bằng. Công ty này đã thu lợi rất lớn từ sản phẩm đó. Thứ vòng nhiệm màu này đã được rao bán ở hơn ba mươi quốc gia, và vào năm 2011, phát ngôn viên của công ty đã nói với hãng tin Associated

Press rằng họ dự kiến doanh thu sẽ đạt khoảng ba mươi tư triệu đô la trong năm đó. Tới tháng Ba, họ đã dùng tiền của mình để đổi tên sân vận động ARCO Arena tại California thành Power Balance Pavilion. Sau đó, họ giành được thỏa thuận với Liên đoàn Bóng rổ Quốc gia (NBA) để sử dụng logo đại diện đội bóng trên phiên bản riêng cho mỗi đội. Ta có thể thấy rằng công ty này không hề gặp bất kỳ khó khăn tài chính nào khi họ nộp đơn phá sản. Thực tế mà nói, đó là thời điểm mà độ phủ sóng của những chiếc vòng này đạt mức cực đại. Cựu Tổng thống Mỹ Bill Clinton cũng từng có bức ảnh chụp với chiếc vòng này trên tay, cũng như Robert De Niro hay Gerard Butler, và có lẽ là cả những ông chú ông bác trong gia đình bạn, những người bỏ nhiều thời gian để tán phét về golf hơn là thực sự vác gậy ra sân chơi. Năm 2011, Associated Press đưa tin những vận động viên triển vọng đang được huấn luyện để gia nhập đội bóng rổ Phoenix Suns đã tuyên thệ trước những chiếc vòng này, và phát ngôn viên cho cơ sở huấn luyện thể thao St. Vincent Sports Performance ở Indianapolis, nơi hàng trăm vận động viên chuyên nghiệp tới để luyện tập, đã ước tính khoảng 1/3 trong tổng số khách hàng của họ có đeo vòng khi thực hiện các bài tập. Từ khoảng năm 2007 cho tới năm 2012, trong mọi ngõ ngách của cuộc sống, từ các cơ sở đào tạo của Ivy League cho tới các trường trung học, từ diễn viên tới cầu thủ bóng đá tới chính trị gia, hàng triệu người đã bỏ ra ba mươi đô la để mua một chiếc vòng nhiệm màu và hãnh diện đeo nó trước công chúng. Như công ty sản xuất đã khẳng định thì mục đích của những chiếc vòng này là củng cố trường năng lượng tự nhiên cho người đeo, cộng hưởng với hình ảnh ba chiều và gia tăng khả năng thể lực - bất kể những điều này có nghĩa là gì.

Nói thực, khả năng cao là công ty này sẽ vẫn làm ăn phát đạt cho tới ngày nay, nếu không phải do họ bị đập cho te tua bởi khoản tiền phạt lên tới sáu mươi bảy triệu đô la vì thực hiện hành vi lừa dối công chúng và khách hàng, theo phán quyết của một tòa án tại Australia. Vấn đề chung của tất cả những lời khẳng định về sản phẩm của Power Balance, theo lời của các nhà khoa học thích chọc ngoáy, là chúng hoàn toàn vô nghĩa - những chiếc vòng tay này không có tác dụng gì nhiều hơn những chiếc vòng tặng kèm khi mua kẹo từ máy bán tự động tại tiệm bách hóa. Một thời gian ngắn sau phán quyết của tòa, Power Balance LCC đã đưa ra một thông cáo trong đó có đoạn: “Chúng tôi thừa nhận rằng không có bằng chứng khoa học đáng tin nào ủng hộ cho những tuyên bố này, và điều đó nghĩa là chúng tôi đã thực hiện những hành vi lừa dối khách hàng”. Sau đó, họ nộp đơn xin phá sản theo khoản 11¹⁴ của luật Doanh nghiệp Mỹ. Thi thoảng bạn vẫn thấy chiếc vòng tay này xuất hiện, đặc biệt là ở những quầy bán đồ tại các trạm xăng và thường chúng chỉ là hàng nhái. Sản phẩm thật đã dần lụi tàn khỏi những thị trường nơi chúng từng thành công vang dội và nhận được rất nhiều sự ủng hộ từ những người nổi tiếng. Tất nhiên, đây không phải là cái kết. Trang web của họ vẫn hoạt động và bạn có thể tìm thấy hàng loạt sản phẩm mới tại đây, từ những chiếc vòng chống mồ hôi cho tới miếng bảo vệ răng. Bạn vẫn có thể mua những chiếc vòng Power Balance phiên bản chính thức của NBA tại cửa hàng trực tuyến của Liên đoàn. Và nếu bạn tin những gì trang *web* này nói, thì vẫn còn một vài người nổi tiếng ủng hộ sản phẩm của họ. Một nhà phân phối Trung Quốc đã mua lại công ty này vào năm 2012, và theo như báo cáo của tờ The Wall Street Journal, các chuyên gia về vấn đề bảo vệ người tiêu dùng tin rằng họ sẽ có màn trở lại ngoạn mục.

Một trong số những chuyên gia này, Filippo Marchino, cho hay công ty này, khả năng cao, sẽ mở rộng vào thị trường của “những người cả tin theo triết lý sử dụng các sản phẩm tăng cường sức khỏe thay thế”, đặc biệt là ở những nơi thiếu sự bảo trợ từ các tổ chức bảo vệ người tiêu dùng.

Thực ra thì điều này không có gì lạ. Thậm chí là nếu công ty này có phá sản hoàn toàn, một kẻ khác cũng sẽ xuất hiện và bắt đầu rao bán những thứ trang sức nhiệm màu và đủ loại sản phẩm vớ vẩn khác. Những thứ này vẫn luôn có mặt trên thị trường - vòng tù trường, chiết xuất đồng căn, những di vật tôn giáo, búp bê ma thuật, khuyên tai giảm cân, những đôi giày tích hợp máy bắn đá mini, vân vân và mây mây. Lợi nhuận tiềm tàng cho những sản phẩm như vậy luôn có sẵn, chỉ chực chờ một con buôn sắc sảo, len lỏi qua tâm trí của con người hiện đại để chạm được tới tính cả tin thô sơ ẩn sâu bên trong mỗi chúng ta. Vậy tại sao những thứ này lại có tác dụng đối với bạn? Tại sao chân thỏ và cỏ bốn lá lại dễ dàng tìm được đường chui vào túi quần bạn, và những đồng tiền bạn kiếm được bằng mồ hôi nước mắt lại dễ dàng tháo chạy sang túi của những kẻ lọc lõi? Gốc rễ của điều này là một dạng tư duy “nhiệm màu” với tên gọi ***nguy biến về nhân quả***. Và cách nó khiến bạn lạc lối trong khi đắm mình vào tác dụng của “hiệu ứng giả dược” đã giúp những tên lừa đảo kiếm bộn tiền từ hàng thế kỷ nay.

Các vận động viên là những người thường xuyên mắc phải lối tư duy mê tín như vậy. Pelle Lindbergh, cầu thủ hockey người Thụy Điển, luôn mặc một chiếc áo màu cam dưới lớp bảo hộ trong mọi trận đấu. Anh ta không bao giờ giặt áo, và nó đã phải trải qua nhiều lần may vá bởi vải bị mủn đi sau nhiều năm sử dụng. Sau một trận thắng, ngôi sao quần vợt Goran Ivanisevic

đã cố gắng lặp lại y hệt những hành động của ngày hôm đó trong những ngày thi đấu tiếp theo, từ cách bố trí đồ đạc trên bàn cho tới những món mà anh ta đã ăn. Trên trang blog cá nhân, anh ta viết rằng rất mong chờ tới ngày kết thúc giải đấu, bởi đó là lúc mà anh ta cuối cùng cũng có thể ăn thứ gì khác". Người Gà Wade Boggs, người được cho là một trong những cầu thủ lỗi lạc nhất từng bước ra sân bóng chày, có biệt danh như vậy bởi anh ta chỉ ăn thịt gà trước mỗi trận đấu. Anh ta cũng bị ám ảnh bởi con số 17, luôn bắt đầu tập dượt đánh bóng vào lúc 5 giờ 17 phút, và chuyển qua tập chạy vào đúng 7 giờ 17. Có một lần, trong khoảng thời gian xuống phong độ, một bình luận viên đã quên đọc số áo của Boggs khi nhắc đến tên anh ta trước khán giả. Trận đấu đó đã kết thúc chuỗi ngày phong độ kém của Boggs, và từ đó về sau, anh ta luôn yêu cầu bình luận viên không được đọc số áo của mình trước trận đấu. Một tiểu sử gia đã viết rằng cuộc đời của Boggs chứa toàn những thủ tục như vậy. Anh ta cứng nhắc như một cỗ máy, và luôn nghi thức hóa mọi thứ để kiểm soát kết quả. Bằng cách giữ được sự nhất quán và máy móc này, Boggs có thể nhìn vào phong độ của mình như một thứ cân đo đong đếm được. Thể thao có tác dụng lên con người như thế đấy, khiến cho vận động viên và người hâm mộ trở thành những cỗ máy tính toán xác suất thống kê nhanh nhạy hơn bất kỳ một game thủ DnD¹⁵ lão luyện nào. Chính lối sống được định lượng khắt khe này đã khiến cho nhiều vận động viên phát triển sự mê tín. Nếu họ nhìn vào các con số và thấy thành tích được cải thiện, mọi thứ xảy ra trước mắt cải thiện đó đều trở thành một nguyên nhân tiềm tàng. Mọi sự kiện diễn ra trước một kết quả tích cực sẽ được tổng hợp lại thành các nghi thức và các hành vi đáng được lặp lại. Đây là lối suy biện về nhân quả. Nó là lối tư duy không thể được kiểm soát

nằm trong đầu mỗi chúng ta, xuất hiện từ thời xa xưa hơn cả thú bùa may mắn cổ đại nhất được chôn cùng những người tối cổ và các vị *pharaoh*.

Chữ *post hoc* trong tên của ngụy biện này trong tiếng Anh, *post hoc fallacy*, vẫn được lấy từ cụm từ trong tiếng Latin "*post hoc ergo propter hoc*"¹⁶, nghĩa là sau khi điều này xảy ra, bởi vậy, nguyên nhân là do điều này". Đó là một giả định tự nhiên xuất hiện trong đầu bạn khi một diễn biến theo sau một sự kiện nào đó. Bạn có thể không nhận thấy được, nhưng đây là kiểu tư duy vô cùng cơ bản trong hoạt động hàng ngày của tâm trí con người. Nhờ vào lối suy nghĩ này, bạn dễ dàng nắm bắt được những thiết bị có nút bấm. Bạn bấm chuông và nghe thấy tiếng kêu. Bạn bấm nút gọi thang máy và nó sáng đèn. Bạn chạm vào màn hình và ứng dụng trên chiếc smartphone của bạn được khởi động. Bạn bấm nút trên máy bán hàng tự động, và một lon nước rơi xuống khay. Trong suốt cuộc đời, bạn liên tục bấm nút và nhận được kết quả. Đó là phản xạ có điều kiện ở mức độ đơn giản nhất - hệt như con chuột thí nghiệm đu vào cần gạt để được nhận một miếng đồ ăn. Có thể một phép màu vô hình nào đó đã xảy ra sau hành động bấm nút của bạn, và sau đó, bạn nhận được kết quả như mong đợi. Bạn không thể chắc chắn điều gì đã làm cho lon nước ngọt xuất hiện mà không tháo tung chiếc máy bán nước tự động để xem cách nó vận hành. Biết đâu, có một người công nhân đang ngồi trong đó, lấy nước đặt vào khay cho bạn. Hay có thể, ở một góc khuất nào đó, có một chiếc máy quay đang hướng ống kính về chiếc máy bán nước, và ai đó ở phòng điều khiển bí mật ra lệnh cho chiếc máy nhả lon nước ra. Bạn không thể biết chắc. Bạn chỉ quan tâm tới việc nhận được kết quả đúng như mong đợi, mọi thứ khác đều không quan trọng. Khả năng để bạn tiếp tục bấm nút hoặc không bấm nữa

trong tương lai phụ thuộc vào điều xảy ra tiếp theo. Trẻ con tự động biết tránh ổ điện sau một trải nghiệm tồi tệ với đồng xu kim loại. Chúng không cần phải nghe qua những bài học phức tạp về việc làm thế nào mà con người tìm ra điện và hành trình gian nan vất vả để chúng ta có thể sử dụng được loại năng lượng này. Chỉ cần một lần bị giật nhẹ, đứa trẻ sẽ tự động biết tránh mà không cần phải hiểu được lý thuyết loằng ngoằng về những thế lực kinh tế và công nghệ cần thiết để xây dựng nên một lưới điện hoàn chỉnh. Không quan trọng là bạn có hiểu về điện từ học hay thậm chí là tin vào khái niệm vật lý này hay không, bạn vẫn sẽ tự nhận ra điều gì đó từ trải nghiệm của bản thân. Sự thật về những thứ xảy ra giữa hành động và kết quả là điều mà hầu hết các loài động vật đều không hề để ý tới và cũng chẳng bao giờ phải bận tâm. Nếu con của bạn từng bị giật ngứa bởi ổ điện trên tường và từ đó về sau, vĩnh viễn phải giải thích tại sao lại có vết sẹo trên đầu ngón cái, bạn có thể yên tâm là “thí nghiệm” đó sẽ không bao giờ lặp lại, bởi vì sự tiến hóa ưa thích những bộ não biết nói “điều này xảy ra bởi nguyên nhân là do điều này”, và “tôi sẽ không bao giờ làm thế nữa”. Bạn đã quá quen với lối ngộ biện về nhân quả, lối tư duy rằng khi một sự kiện tiếp nối một sự kiện khác, chúng chắc hẳn phải liên quan tới nhau, và sự kiện thứ hai phải có căn nguyên, hay chí ít là bị ảnh hưởng bởi sự kiện đầu tiên. Đây chính là lý do khiến lối ngộ biện về nhân quả này trở thành trụ cột của các suy nghĩ phi lý trí. Nó là bà tiên đỡ đầu cho tất cả những thứ sai lệch, phản khoa học, mang màu sắc huyền bí và mê tín. Cũng không lấy gì làm khó hiểu khi kiểu tư duy này thường xuyên dẫn bạn tới những giả định bí ẩn và mơ hồ, bởi việc tìm ra những khuôn mẫu là nhu cầu vô cùng quan trọng trong cuộc sống, đặc biệt là với những trường hợp dạng: “nếu điều A xảy ra, thì sẽ có điều B”. Bạn không thực sự

giỏi nhận ra khi nào thì kiểu tự duy này là ngu ngốc. Ví dụ, hầu hết những cơn cảm cúm kéo dài khoảng một tuần, bởi vậy, dù bạn có chữa theo mẹo nào thì cũng sẽ chỉ có tác dụng làm thuyên giảm các triệu chứng mà thôi. Vậy mà một loạt những bài thuốc dân gian và những loại thuốc bán không kê đơn để chữa cảm cúm lại được bạn nằm lòng, vì bạn tin rằng việc khỏi ốm thực sự phụ thuộc vào chúng, cho dù bạn vẫn sẽ khỏe lại nhanh y như vậy kể cả có không dùng thuốc. Có thể nền văn minh của bạn bắt mọi người phải nhảy múa hàng năm vào cùng một dịp để mang mưa đến cho mùa màng, nhưng điều đó không có nghĩa là việc nhảy múa có tác động gì tới tốc độ phát triển của cây trồng. Đội tuyển của bạn có thể sẽ cùng tập trung cầu nguyện một cách vô cùng thành kính trước mỗi trận đấu, nhưng điều đó không có nghĩa là đội bạn thắng được cúp quốc gia bởi vì đã thuyết phục được đấng toàn năng nào đó phù hộ. Mặc dù đúng là bạn sẽ có được nhiều lợi ích khi tự động nhảy tới kết luận một cách nhanh chóng như vậy, nhưng lối suy nghĩ này vẫn là một sự nguy hiểm. Dù sao thì có thờ có thiêng, có kiêng có lành, nên nó đã trở thành thiết lập mặc định cho toàn bộ giống loài chúng ta. Lối suy nghĩ theo nhân quả, khác với các loại nguy hiểm khác, được hỗ trợ bằng một hiện tượng sinh lý học kỳ lạ với tên gọi hiệu ứng giả dược. Hẳn bạn đã từng nghe nói tới giả dược (placebo) rồi. Đây là thuật ngữ từng được dùng để chỉ hầu hết toàn bộ những bài thuốc dân gian, ví dụ như là ăn tơ nhện để trị đau đầu, hay uống rượu whiskey hâm nóng pha đường để chống lại cơn đau nhức toàn thân khi bị cúm. Sau này, thuật ngữ giả dược được dùng để chỉ bất kỳ phương pháp điều trị nào có tác dụng làm cho bệnh nhân cảm thấy thoải mái hơn chứ không có tác dụng chữa bệnh thực sự. Vào năm 1955, bác sĩ và nhà hoạt động Henry K. Beecher đã cho chúng ta định nghĩa

mới này thông qua bài nghiên cứu với tựa đề The Powerful Placebo (Hiệu ứng giả dược mạnh mẽ). Beecher cho rằng việc thử nghiệm thuốc cần phải thực hiện với phương pháp thí nghiệm “đôi bên đều mù” để có được một so sánh khách quan. Trong một thí nghiệm “đôi bên đều mù”, cả nhà nghiên cứu lẫn đối tượng thí nghiệm đều không biết đâu là giả dược và đâu là thuốc thật, điều này loại trừ những sai sót và định kiến từ cả hai bên. Kiểu thí nghiệm này thực sự có hiệu quả. Khoa học và dược học nhanh chóng nắm bắt được điều này, và từ khi đề xuất của Beecher được đưa ra, giả dược đã được xem xét một cách nghiêm túc và trở thành một phần không thể thiếu trong ngành công nghiệp nghiên cứu chế tạo thuốc. Rất nhiều phương pháp điều trị đã bị phát hiện ra là không khác gì giả dược, và chúng ta cũng học được rằng giả dược là một trong những điều kỳ bí nhất của trí não con người.

Hiệu ứng giả dược có thể được tạo ra một cách dễ dàng tới mức khó tin, và khả năng cao là bạn vẫn trải nghiệm nó hàng ngày. Khi bạn muốn điều gì đó hoạt động theo cách mà bạn tin, đôi khi, chỉ cần niềm tin đó là đã đủ để thay đổi nhận thức của bạn. Vào năm 2009, một nhóm các nhà khoa học người Đức đã nói với các đối tượng tham gia thí nghiệm của mình rằng họ đã được bôi kem gây tê lên một vùng trên cánh tay, nhưng thực ra thứ kem đó là giả mạo. Sau đó, các nhà nghiên cứu đặt một nguồn nhiệt nóng bỏng lên tay đối tượng. Nhờ vào hiệu ứng giả dược, các đối tượng đã nhận định rằng họ cảm thấy ít đau đớn ở phần được bôi kem hơn, mặc dù loại kem đó không hề có tác dụng giảm đau. Bất ngờ hơn nữa, từ kết quả chụp não, các nhà khoa học có thể thấy rõ những người tham gia vào thí nghiệm đã thực sự phản ứng như thể họ vừa được bôi kem gây tê thật. Bằng một cách nào đó, chỉ cần tin rằng tín hiệu đau đớn sẽ bị

chặn lại là đã đủ để cơ thể của các đối tượng tự động chặn tín hiệu đau đớn ở vùng đó. Vào năm 2010, các nhà nghiên cứu ở Đại học Harvard đã cho bệnh nhân sử dụng giả dược để làm giảm những cơn đau khó chịu ở bụng. Tuy nhiên, thí nghiệm này có một điểm đặc biệt: Các nhà khoa học đã nói trước cho bệnh nhân biết là họ sẽ được nhận thuốc giả. Kỳ lạ thay, những người nhận thuốc giả và biết chắc chắn rằng chúng không có tác dụng vẫn báo cáo các triệu chứng đã thuyên giảm với tỷ lệ cao gấp đôi so với nhóm không được nhận thuốc. Các nhà nghiên cứu đã kết luận: Hóa ra, chỉ riêng bản thân việc đi thăm khám bác sĩ và giao phó sức khỏe của mình vào bàn tay được huấn luyện là đã có khả năng gây nên hiệu ứng giả dược.

Ngụy biện về nhân quả và hiệu ứng giả dược thường xuyên xuất hiện cùng nhau. Song kiếm hợp bích, chúng tạo nên đủ những hiện tượng thú vị. Thứ mà tôi ấn tượng nhất là cơ chế không có tác dụng thực sự mà người ta vẫn sử dụng, chúng được gọi là *nút bấm giả dược*, và có mặt ở khắp mọi nơi. Chúng hoạt động dựa trên nguyên tắc “sau khi tôi bấm nút này thì điều đó xảy ra, bởi vậy nguyên nhân là do tôi đã bấm nút”. Nút “Đóng cửa” không thực sự có tác dụng ở rất nhiều thang máy được sản xuất tại Mỹ kể từ khi quốc hội ban hành đạo luật *Người Mỹ và khuyết tật*. Nút bấm đó chỉ có tác dụng khi được sử dụng kèm với một chiếc chìa khóa, và chỉ được trao cho công nhân bảo trì hoặc các nhân viên cứu hộ. Dù bạn có bấm nút đó hay không, thì cửa thang máy cũng sẽ đóng lại. Nhưng nếu bạn bấm nút và một vài giây sau cửa đóng, một niềm hạnh phúc nho nhỏ sẽ chạy qua não bạn. Hành vi này của bạn vừa được củng cố, và bạn sẽ tiếp tục bấm nút “Đóng cửa” trong tương lai. Theo một khảo sát của tờ báo The New York Times, chính quyền thành phố New York đã vô hiệu hóa những nút bấm dành cho người đi bộ để điều

khiến đèn giao thông từ rất lâu rồi, tuy nhiên vẫn còn tới khoảng hơn 2500 trên tổng số 3250 nút bấm này vẫn tồn tại và hoạt động với vai trò tạo nên hiệu ứng giả dục”. Đèn tín hiệu hiện giờ được điều khiển bởi máy tính và bộ đếm giờ ở hầu hết các nút giao thông, nhưng đã từng có thời, người ta lắp những nút nhỏ ở lối qua đường để người đi bộ có thể kích hoạt việc đổi đèn. Việc thay thế hoặc gỡ bỏ tất cả những nút này thường sẽ gây tốn kém kha khá, nên hầu hết các thành phố cứ để nguyên chúng ở đó và chỉ đơn giản là tắt chức năng của chúng đi. Mặc dù vậy, bạn vẫn cứ tích cực bấm, rồi đến một lúc nào đó, đèn tín hiệu sẽ thay đổi. Bạn không có đủ thời gian để thực hiện một thí nghiệm “đôi bên đều mù” để kiểm nghiệm hoạt động của đèn giao thông, bởi vậy, một phiên bản của hiệu ứng giả dục đã tác động lên tư duy của bạn sau một phân tích nhân quả sai lầm. Trong một cuộc điều tra của kênh truyền hình ABC News vào năm 2010, các nút bấm đổi đèn tín hiệu cho người đi bộ tại Mỹ chỉ thực sự hoạt động ở một số thành phố sau: Austin, bang Texas; Gainesville, bang Florida; và Syracuse, bang New York.

Hiệu ứng này có mặt ở khắp mọi nơi. Ở rất nhiều văn phòng làm việc, bộ điều nhiệt gắn trên tường thực chất chẳng kết nối đi đâu cả. Từ hàng thập kỷ nay, chủ nhà trọ, kỹ sư và các chuyên gia về HVAC¹⁷ đã gắn những bộ điều nhiệt giả để những người sử dụng không tiêu tốn tiền điện qua việc điều chỉnh nhiệt độ liên tục. Theo một bài báo vào năm 2003 trên tạp chí The Wall Street Journal, một chuyên gia HVAC đã ước tính khoảng 90% trong tổng số những bộ điều nhiệt gắn trong các văn phòng công sở đều là giả. Một số công ty thậm chí còn gắn thêm những thiết bị tạo tiếng ồn để tạo ảo giác hoàn hảo hơn khi bạn vặn núm điều chỉnh nhiệt độ. Trong cuộc điều tra thực hiện vào năm 2003 của chương trình thời sự về *Điều hòa, Sưởi và Tủ*

lạnh, 72% trong số những người trả lời đã thú nhận việc cài đặt những bộ điều nhiệt giả.

Nói cho cùng thì hiệu ứng giả dược cũng chỉ có giới hạn nhất định. Không bác sĩ nào lại khuyên bệnh nhân chỉ cần suy nghĩ một cách tích cực thay vì sử dụng những phương pháp điều trị thực sự cả. Tuy nhiên, hiệu quả của việc suy nghĩ tích cực là có thật và có thể kiểm chứng được. Những trông đợi và niềm tin có thể và đã thực sự thay đổi nhận thức của bạn về thực tế. Nó đủ mạnh để khiến cơ thể bạn thay đổi một cách vô thức, sao cho khớp với những điều bạn đang tin vào. Bởi vậy, không có gì ngạc nhiên khi hiệu ứng giả dược xuất hiện vào thời điểm bạn đang trông đợi tác dụng từ một thứ mà bạn tin. Từ lá bạch quả tới cỏ lúa mì, từ việc nắn khớp tới châm cứu, có rất ít bằng chứng khoa học ủng hộ tính hiệu quả của hầu hết các loại thực phẩm chức năng và các phương pháp điều trị thay thế. Mặc dù vậy, việc lật tẩy chúng hiếm khi nào ảnh hưởng tới việc kinh doanh hay hoạt động của những mặt hàng hay dịch vụ này. Trữ lượng dồi dào những phương thuốc thay thế và vật dụng thần kỳ vẫn luôn có sẵn trên các trang bán hàng online hoặc tại các cửa tiệm bách hóa. Một phần lý do cho việc rất khó để loại trừ hoàn toàn những phương pháp chữa trị vô lý này là chúng thường có khả năng thực sự làm cho người ta cảm thấy khỏe khoắn hơn theo cách nào đó. Đối với một nhà khoa học thì không thể có chuyện một chiếc vòng từ trường có khả năng xoa dịu cơn đau do thấp khớp hay tăng cường lưu thông máu, nhưng trong những thực nghiệm lâm sàng, thì người bệnh thường cảm thấy khỏe hơn khi họ tin rằng những chiếc vòng này thực sự có tác dụng. Từ khóa ở đây là “cảm thấy”. Khi bạn đeo lên mình những thứ trang sức nhiệm màu, tới thăm các nhà giả khoa học, hay thực hành những bài thuốc trị liệu thay thế, hãy nhớ rằng niềm tin của bạn

mới là nhân tố chính tạo nên hiệu quả. Vật dụng hay phương pháp điều trị đều chỉ là những thứ có nhiệm vụ thể thân, được thiết kế để tạo nên sự hợp lý hóa theo nhân quả - tôi khỏe hơn sau khi đeo chiếc vòng này, thế nên nó thực sự có tác dụng.

Dưới nhiều góc độ, bạn có thể nhận thấy phương pháp nghiên cứu khoa học là một phát minh cần thiết để đối chọi với nguy hiểm về nhân quả. Thiếu nó, sẽ rất khó để xác định được chính xác nguyên nhân nào mới thực sự có liên kết tới hệ quả mà bạn muốn xảy ra, hoặc hệ quả mà bạn muốn tránh. Thật tiếc là những sự kiện lớn trong lịch sử không thể được phân tích theo cách này. Bạn sẽ chẳng bao giờ biết được liệu quyết định nào mới là đúng đắn, là phương án của bạn hay là điều mà Alexander Đại Đế hay Harry Truman đã làm. Tất cả những gì chúng ta có là kết quả, và chúng ta biết rằng những điều xảy ra sau một điều gì đó không nhất thiết phải là hệ quả của nó. May sao, một số sự kiện và hệ quả có thể được nghiên cứu. Khoa học đã thành công trong vụ lật mặt những loại trang sức mang tính giả được nhờ vào độ phổ biến tới mức khó tin của vòng Power Balance. Vào năm 2010, nhóm nghiên cứu ở Đại học Wales đã cho các đối tượng thí nghiệm trải qua một loạt những thử thách thể chất trong khi bị bịt mắt và đeo một vòng tay có thể là Power Balance hoặc là vòng giả. Kết quả thí nghiệm cho thấy không có sự khác biệt nào giữa vòng thật và giả. Thêm nữa, vào năm 2011, một nhóm nghiên cứu khác ở Đại học RMIT của Australia đã cho các đối tượng thí nghiệm đeo hai phiên bản vòng Power Balance: một có mặt hình ba chiều nguyên bản, loại còn lại có mặt là một miếng kim loại tí hon, và rồi cho họ trải qua một loạt những bài kiểm tra khả năng thể chất bao gồm cả kỹ thuật thăng bằng. Thí nghiệm này cũng không đem lại kết quả gì khác biệt so với thí nghiệm trước.

Có lẽ chúng ta sẽ chẳng bao giờ loại bỏ được hoàn toàn những thứ này. Khi nhà tâm lý học Lysann Damischin thực hiện một thí nghiệm vào năm 2010, cô đưa cho một nửa trong số các đối tượng của mình một quả bóng *golf* và giải thích rằng đây là quả bóng may mắn, và nửa còn lại được nhận một quả bóng bình thường, những người ở nhóm nhận bóng may mắn đã có số lần đánh trúng lỗ nhiều hơn tới 35%. Tất nhiên là quả bóng may mắn thực chất chẳng có gì đặc biệt cả. Lysann đã phân chia nhóm đối tượng một cách hoàn toàn ngẫu nhiên dựa vào việc tung đồng xu. Tuy vậy, niềm tin đã có tác dụng rõ rệt. Cô nhận định rằng việc có được quả bóng “may mắn” đã khiến cho người chơi cảm thấy họ có khả năng kiểm soát tốt hơn, giảm đi nỗi lo lắng và tăng cường sự tự tin, từ đó dẫn tới kết quả tốt hơn. Điều này cũng xảy ra đi với những chiếc vòng tay Power Balance. Khi các vận động viên đua xe, các lực sĩ cử tạ và những người phát biểu trước công chúng nhận ra sự tiến bộ của mình khi đang đeo chúng, nguyên nhân thực chất có lẽ là hiệu ứng giả dược. Người sử dụng có thể thay chiếc vòng bằng một sợi dây bện thông thường và vẫn sẽ nhận được kết quả tương đương nếu họ giữ cùng một mức độ tin tưởng. Do lối ngụy biện về nhân quả, khi nhìn thấy thay đổi, con người ta không cho rằng nguyên nhân thực sự nằm ở trong chính trí não. Thay vào đó, họ đi tìm một nguyên nhân khác và đổ ngay cho chiếc vòng silicon có in hình ba chiều.

Hãy tự hỏi bản thân mình xem các bài thuốc, phương pháp điều trị hay những kỳ vọng mới là nguyên nhân làm bạn cảm thấy tốt hơn, nhất là khi chúng không đến từ bản kê thuốc của một bác sĩ y khoa. Cho dù gia đình bạn đã dùng bấp cái đông đá để chữa những cơn đau đầu ngực từ hàng thế kỷ nay, thì nó vẫn không có nghĩa bấp cái là một thành phần không thể thiếu cho

bài thuốc. Dù cô nhân viên ở quán massage đúng là có gia đình sống ở Trung Quốc, thì cũng không có nghĩa là những chiếc cốc chân không của cô ta có thể chữa được chấn thương vẹo cổ. Như diễn viên hài Tim Minchin đã viết trong bài hát *Storm*: “Bạn có biết những thứ là-thuốc-mà-không-phải-là-thuốc nhưng hóa ra lại thực sự có hiệu quả được gọi là gì không? Là thuốc đó”. Hãy tự hỏi bản thân xem bạn có đang hy vọng những đồ vật hay lễ nghi nào đó sẽ thay đổi vận mệnh của mình như cách ai đó tin vào một viên đá không. Hãy sẵn sàng chấp nhận sự thật rằng bạn nhận được cú điện thoại từ người mà bạn đang nghĩ đến không phải là phép màu hay thần giao cách cảm gì, mà chỉ là sự trùng hợp ngẫu nhiên thôi. Để đỡ ngu ngơ hơn, hãy nhớ bạn có xu hướng đi tìm mối quan hệ nhân quả, và rằng để có được hiệu quả tích cực, hiệu ứng giả dược phải lừa được sự minh mẫn của bạn. Việc điều xảy ra sau một điều khác không chứng minh được gì cả. Những thứ bùa nhiệm màu không có thật, và kể cả chúng có tồn tại đi chăng nữa, thử nghĩ mà xem, sẽ tốn kém tới mức nào để có thể thuê cả một xưởng sản xuất đầy những pháp sư và phù thủy ngồi yểm chú một số lượng bùa đủ lớn để phân phối trên toàn thế giới chứ?

Hiệu ứng hào quang

... Chương 5 ...

BẠN VẪN TƯỞNG:

Bạn có khả năng đánh giá những đặc điểm riêng rẽ của một người một cách khách quan.

SỰ THẬT LÀ:

Bạn đưa ra nhận định về từng đặc điểm riêng rẽ của một người dựa vào cái nhìn tổng quan về tính cách và diện mạo của họ.

Có thể bạn cho rằng chiều cao là một yếu tố quan trọng trong việc tuyển diễn viên, nhất là khi các studio ở Hollywood sẵn sàng bỏ ra khoảng 200 triệu đô để sản xuất một bộ phim. Nhưng thực tế là những người trong ngành công nghiệp sản xuất phim ảnh chẳng mấy bận tâm kể cả khi biết rằng diễn viên nam chính có thể hơi lùn một chút, hoặc thậm chí là thấp hơn cả nữ diễn viên đóng vai người tình của anh ta. Sau hàng thập kỷ xử lý những trường hợp như vậy, các đạo diễn đã có một loạt những phương án giải quyết trứ danh.

Cách đơn giản nhất là dùng một “hộp táo”, chiếc thùng gỗ nhỏ mà mục đích sử dụng ban đầu là để chứa đồ nghề. Qua thời gian, những chiếc hộp táo đã trở thành một nhân viên không thể thiếu trong đoàn làm phim nhờ vào tác dụng “chống trọng lực” tuyệt vời của chúng. Một số hộp thậm chí còn có những thanh gia cố bên trong để chắc chắn hơn. Đội sản xuất thường xuyên sử dụng những hộp này để kê tất cả những thứ cần đặt

lên cao hơn khi máy quay chạy. Những chiếc hộp này phổ biến tới nỗi các đoàn làm phim thậm chí đã có cả thuật ngữ gọi tắt dùng trên trường quay để chỉ ba tư thế đặt hộp: “L.A.”, hay “cả quả” là khi đặt một cách bình thường, đáy là mặt rộng nhất, chiều cao hộp lúc này là thấp nhất; “New York” là khi đặt hộp theo chiều thẳng đứng để đạt chiều cao lớn nhất; và “Texas” hoặc “Chicago” để chỉ cách đặt còn lại, hộp sẽ có chiều cao trung bình. Khi nam diễn viên chính quá lùn cho cảnh quay mà bạn cần, bạn có thể cho anh ta đứng trên một chồng vài chiếc hộp và chỉ cần tránh không quay lộ chân anh ta mà thôi. Đó là lý do tại sao những người làm trong ngành điện ảnh đôi khi còn gọi những chiếc hộp tảo này là “kẻ tạo nên những quý ông”.

Để làm cho những diễn viên không có chiều cao lý tưởng như Tom Cruise, Al Pacino, Humphrey Bogart và James Cagney trông có vẻ lực lưỡng hơn, các đoàn làm phim còn phải sử dụng những đôi giày đặc biệt, các góc quay thấp, chế tạo những khung của với tỷ lệ khác thường. Họ thậm chí còn đào các con hào nhỏ cho những người còn lại trong cảnh phim bước đi bên cạnh nam diễn viên chính. Nhưng tại sao chúng ta lại muốn một nhân vật nam chính to cao? Câu trả lời cho điều này là sức mạnh của một hiện tượng tâm lý đặc biệt, thứ vẫn nhuộm màu lên gần như tất cả những mẩu thông tin đi vào đầu bạn.

Nhà tâm lý học Edward L. Thorndike là một trong số những người sáng lập nên bộ môn tâm lý học giáo dục và nghề nghiệp. Vào đầu thế kỷ XX, ông đã hỗ trợ xây dựng những bài kiểm tra sử dụng trong quân đội Mỹ để đánh giá trí tuệ và năng lực của binh lính, hỗ trợ phát triển những công cụ dạy học dành cho giáo viên. Ông rất quan tâm đến việc điều gì sẽ xảy ra khi con người định lượng hóa những thứ định tính, điều mà doanh

nghiệp và nhà trường vẫn luôn làm. Để nâng cao năng suất và chất lượng sau mỗi kỳ học hay mỗi quý hoạt động, các cơ sở này thường sử dụng các công cụ như bản báo cáo, những kỳ thi, bài kiểm tra hay những buổi kiểm điểm. Biến con người thành những con số giúp việc vẽ biểu đồ để đưa lên giám đốc điều hành hay ban giám hiệu trở nên dễ dàng hơn. Bởi vậy, một cách hoàn toàn tự nhiên, những môi trường này trở thành nơi lý tưởng để quan sát tác dụng của việc định lượng hóa hành vi và nhận thức.

Qua thời gian nghiên cứu, sau khi được tiếp cận rất nhiều bản báo cáo, Thorndike đã dần nhận ra một hiện tượng kỳ lạ. Khi một doanh nghiệp hay nhà trường đặt ai đó lên giấy tờ, mọi đặc điểm miêu tả người đó dường như đều có liên hệ với nhau. Nghĩa là con người ta trở nên một chiều và ít sắc thái hơn nhiều. Nếu một người được đánh giá cao ở một mặt nào đó (chẳng hạn như độ đáng tin cậy), anh ta cũng sẽ được đánh giá cao trên tất cả những đặc điểm không liên quan khác (như là về tri thức và các năng lực kỹ thuật).

Hiện tượng này xuất hiện rất rộng rãi, và vào năm 1915, Thorndike đã công bố một nghiên cứu mà trong đó, ông đã tập hợp một nhóm chỉ huy trong quân đội Mỹ để kiểm tra. Ông đã chứng minh được rằng các sĩ quan cao cấp không thể đánh giá thuộc cấp của mình khi được yêu cầu phải chấm điểm các khía cạnh một cách riêng rẽ và độc lập. Nếu họ đánh giá cao người lính của mình về độ gọn gàng, sức chịu đựng hay lòng trung thành, thì họ cũng sẽ đánh giá cao khả năng đưa ra quyết định trong cơn nguy biến của anh ta, hoặc nhận định rằng những người lính đó có khả năng quản lý trên mức trung bình. Nếu các sĩ quan chỉ huy nhận định rằng thuộc cấp của mình có khiếm

khuyết về mặt ứng biến hay tính sáng tạo, họ cũng sẽ có xu hướng đánh giá thấp khả năng truyền cảm hứng hoặc đưa ra và thực hiện các mệnh lệnh. Nhìn chung thì mỗi một đặc điểm đều có xu hướng khớp với những đặc điểm còn lại.

Thorndike tỏ vẻ đặc biệt quan ngại trước việc các phi công được điểm cao trong việc lái máy bay cũng thường được cấp trên đánh giá cao về khả năng lãnh đạo. Ông đã viết rằng bởi vì hầu hết các phi công đều rất trẻ, việc bạn là một anh hùng không đồng nghĩa với việc bạn có được khả năng lãnh đạo vốn cần tôi luyện qua thời gian. Vậy mà trong các bản báo cáo kiểm điểm, các sĩ quan cấp trên vẫn thường cho rằng phi công với nhiều chiến công là đối tượng tốt để huấn luyện làm lãnh đạo, và đánh giá họ rất cao ở những kỹ năng và phẩm chất không liên quan tới việc lái máy bay. Thorndike gọi hiện tượng này là “vàng hào quang của phẩm chất chung chung”. Ông đã đưa ra nhận xét: Khi một người được cho là giỏi một kỹ năng đáng khao khát, đặc điểm đó sẽ ảnh hưởng lên đánh giá về các mặt khác của người này. Theo như Thorndike viết, vấn đề nằm ở chỗ đây là một sai lầm. Những đặc điểm khác đã bị làm sai lệch bởi thứ mà về sau, trong ngành tâm lý học, người ta gọi là *hiệu ứng hào quang*.

Vậy nếu hiệu ứng hào quang này biến bạn trở thành kẻ nói dối với chính bản thân và với người khác, tại sao nó lại có thể tồn tại trong tâm trí bạn?

Để tăng tốc độ xử lý thông tin, bộ não của bạn có xu hướng gán những cái mác hết sức đơn giản lên những thứ mà bạn gặp. Bạn nên cảm ơn tổ tiên của mình vì đã chú tâm tới những nhãn mác này trong cả triệu năm, bởi có nhiều thứ mà bạn gặp trong cuộc

đời đã được cài đặt sẵn trong tâm trí bạn là tốt hoặc xấu, là đáng khao khát hoặc nên tránh xa. “Thứ này là tốt”, bạn nghĩ khi ăn một quả dâu chấm sô-cô-la. “Điều này thật tệ”, bạn nghĩ khi nhìn thấy gã bạn trai cũ tiến về phía bạn trong một quầy bar, vẫn đang tay trong tay với một người lạ mặt. Những thứ có răng nanh, mảnh khảnh, bò lúc nhúc là đáng sợ và nên tránh, và khi bạn nhìn thấy bất kể thứ gì trông hơi giống một con nhện chạy ngang qua phòng, bạn sẽ có phản ứng giật nảy phòng vệ. Những thứ chất lỏng đậm đặc màu đỏ, vàng hay xanh lục sẽ kích hoạt cảm giác ghê tởm, trong khi chất lỏng màu xanh dương thì không. Hình ảnh miếng thịt bít tết ngon lành có thể làm bạn chảy dãi, nhưng nếu trên miếng thịt lúc nhúc những con dòi thì ruột bạn sẽ quặn lại. Một cánh đồng trải rộng với con suối róc rách làm mọi người đều cảm thấy thoải mái, trong khi khung cảnh của một vũng lầy nhầy nhựa tăm tối khiến ai cũng phải cảnh giác.

Khi bạn ra quyết định hay nhóm lên những niềm tin dựa vào cảm giác nội tại, các nhà tâm lý học cho rằng bạn đang sử dụng sự tự nghiệm cảm xúc. Theo như định nghĩa của tâm lý học thì *cảm xúc* là những cảm giác mà không cần phải giải thích hay phân tích gì thêm. Chúng không phải là những suy nghĩ mạch lạc có thể diễn giải bằng lời hoặc qua các ký hiệu, thay vào đó, chúng là những trạng thái thô của xúc cảm, một cơn đau nhói hoặc giật nảy hoặc chỉ đơn giản là những cảm giác chung chung tạo nên một tâm trạng hoặc tinh thần chung. Bạn có thể lướt qua những cảm xúc, hoặc dần dần chìm vào chúng, và đôi khi, cảm xúc có thể ập đến với bạn như một cái tát. Để bạn sống sót trong một thời gian dài, sự tự nghiệm cảm xúc là một công cụ vô cùng hữu ích. Nó là tín hiệu giúp bạn tránh khỏi những tình huống không quen thuộc và có vẻ nguy hiểm. Nó là thứ khiến

bạn để phòng bạn lập dị đáng sợ. Mặc dù vậy, nó cũng là một dụng cụ rất thô thiển và kém chính xác khi sử dụng trong tất cả các trường hợp khác. Nhìn lại lịch sử thì, nhiều tổn thất thương đau đã tới sau những ánh mắt lấp lánh và nụ cười rạng ngời, còn những người bạn không coi trọng nhất lại có trái tim vô cùng lớn. Chính xu hướng phán xét dựa vào cảm tính này đã làm vấn đục khả năng đánh giá rủi ro của bạn. Nếu dựa vào xác suất thống kê, khả năng để bạn chết trong một vụ tai nạn xe hơi trên đường đến sân bay còn cao hơn nhiều so với khi bạn đã an vị trong máy bay. Khả năng để bạn đoạt được giải Oscar còn cao so với việc bị cá mập cắn. Cảm giác trực quan và tự động của bạn về yêu và sợ chịu sự can thiệp nặng nề và hoàn toàn không đúng lúc của sự tự nghiệm cảm xúc.

Quay trở lại câu hỏi ban đầu, tại sao chiều cao lại quan trọng với một nam diễn viên? Tại sao các nhà làm phim lại bỏ nhiều công sức tới vậy để làm cho nhân vật nam chính trông có vẻ cao hơn? Đó là bởi diện mạo bên ngoài của một người là đặc điểm kích hoạt phản ứng từ sự tự nghiệm cảm xúc của bạn. Đầu tiên là sự cân đối. Những đứa bé sơ sinh chỉ mới hai ngày tuổi đã được ghi nhận là sẽ nhìn vào những khuôn mặt cân đối lâu hơn nhiều so với những khuôn mặt bất cân đối. Độ cơ bắp, cao độ giọng nói, dáng đi - bạn có những phản ứng tự nghiệm cho tất cả những điều này, tuy nhiên, chiều cao lại nhận được sự đối xử đặc biệt từ sự tự nghiệm cảm xúc. Khi đạo diễn muốn tạo nên cảm xúc tích cực với một nhân vật nam, việc làm cho người đó trông có vẻ cao ráo đóng vai trò rất lớn.

Dựa vào một nghiên cứu xuất bản năm 2004 trên *Tạp chí về Tâm lý học ứng dụng* thì mỗi inch chiều cao sau mức 6 foot¹⁸ mang về cho một người trung bình thêm khoảng 789 đô la mỗi

năm. Các nhà khoa học Timothy Judge và Daniel Cable đã theo dõi 8500 công dân Anh và Mỹ từ thời thanh niên cho tới khi trưởng thành và nhận ra rằng chiều cao ảnh hưởng rất lớn tới độ thành đạt. Judge đã nhận định rằng bản thân việc đứng cao hơn và nhìn xuống người khác đã làm cho những người này cảm thấy tự tin hơn. Tương tự vậy, việc nhìn lên một người cao hơn, theo đúng nghĩa đen, đã tạo nên cảm giác ngưỡng mộ và làm cho họ có vẻ như là những người giỏi giang đáng noi gương. Theo như nghiên cứu của Judge và Cable, thì mối liên hệ này mạnh mẽ nhất ở những nghề cần giao tiếp xã hội thường xuyên - bán hàng và quản lý - tiếp theo là những nghề khác mà sự tự tin là điểm mạnh. Điều này khiến cho sự thật sau không có gì đáng ngạc nhiên nữa: Các ứng cử viên cho vị trí Tổng thống Mỹ có chiều cao kém hơn đối thủ đã thua trong khoảng 80% số cuộc bầu cử kể từ năm 1904, năm đầu tiên mà các nhà sử học bắt đầu ghi chép chiều cao của các ứng cử viên. Nghiên cứu năm 2009 của nhà tâm lý học Gayle Brewer cho thấy một người đàn ông càng cao, thì anh ta sẽ càng ít cảm thấy ghen tuông trong mối quan hệ tình cảm. Tương tự vậy, họ sẽ hiếm khi tham gia vào những hành động mang tính sở hữu bạn đời, ví dụ như luôn luôn kiểm soát xem người yêu mình đang ở đâu hoặc gây chiến với những gã trai thích ve vãn. Và nghiên cứu này cũng cho thấy những người đàn ông có chiều cao tốt cũng không mấy khi bỏ thời gian lo lắng về ngoại hình của bản thân hay thực hiện những hành động lãng mạn.

Tại sao chiều cao lại có vai trò quan trọng đối với những người không nằm trong ngành công nghiệp điện ảnh? Nói cho cùng thì cũng chỉ là khác biệt một vài inch thôi, và việc cao lớn hơn không thực sự khiến bạn trở thành một lãnh đạo giỏi hơn hay có khả năng thuyết phục khách hàng tốt hơn. Các nhà khoa học

tham gia nghiên cứu về lương bổng đã nhận định rằng đó chỉ là tác dụng của sự tự nghiệm. Định kiến về chiều cao luôn thường trực trong bạn, nhắc bạn rằng cao hơn là tốt hơn, bởi đó là lối suy nghĩ mang tính thích nghi, không rõ vì lý do gì, đã xuất hiện trong vài triệu năm trở lại đây. Chúng ta không thể biết chắc vì sao: Có thể là nó liên quan tới việc những người cao lớn sở hữu nền thể lực tốt hơn, và điều đó có ích trong nhiều việc; có thể những người cao hơn dường như là những người được nuôi dưỡng tốt và khỏe mạnh hơn so với những kẻ thấp bé. Cho dù nguyên nhân có là gì đi chăng nữa, những nghiên cứu ngày nay cũng đã cho thấy rằng những người cao hơn thường đáng sợ hơn, hay tỏ vẻ quyền uy hơn, và rằng hiệu ứng hào quang khiến bạn tin rằng những người cao lớn phù hợp hơn cho những sự vụ mà lẽ ra chiều cao không quan trọng.

Hiệu ứng hào quang khiến một đặc điểm nổi trội của người nào đó ám màu lên thái độ và nhận thức của bạn về tất cả các đặc điểm khác của họ. Kỳ lạ hơn nữa, đặc điểm đó càng nổi bật vào lúc mà bạn hình thành ấn tượng đầu tiên về người đó, thì bạn càng khó thay đổi thái độ. Ví dụ thế này, nếu bạn bị ấn tượng bởi sự nồng nhiệt và dễ mến của một người đồng nghiệp trong vài tuần đầu ở nơi làm mới, bạn sẽ có xu hướng tha thứ cho một loạt những hành vi đáng ghét về sau này của anh ta, thậm chí kể cả khi những hành vi đó kéo dài hàng năm trời. Nếu năm đầu tiên của một mối quan hệ diễn ra tuyệt vời, thì bạn sẽ mất rất nhiều thời gian để nhận ra những vấn đề khiến cho mọi thứ trở nên đáng cay sau này. Khi bạn thích một đặc điểm nhất định của ai đó, hiệu ứng hào quang sẽ khiến cho nhận định tích cực này lan sang tất cả những khía cạnh khác và chống cự lại mọi cuộc tấn công. Những người có ngoại hình ưa nhìn thường có vẻ thông minh hơn, những người khỏe mạnh trông có vẻ cao quý

hơn, những người có tính cách thân thiện thì có vẻ đáng tin tưởng hơn v.v. Khi họ không thực sự đúng như những gì bạn nghĩ, bạn có xu hướng tha thứ và bảo vệ họ, đôi khi hoàn toàn vô thức.

Trong khoảng một thế kỷ nghiên cứu trở lại đây, vẻ đẹp dường như là thứ có khả năng tạo nên hiệu ứng hào quang một cách dễ dàng nhất. Vẻ đẹp là một lối nói tắt, một khái niệm thay thế tạm cho quá trình xử lý vô hình trong tâm trí mà bạn chỉ được biết kết quả cuối cùng. Cũng giống như các từ “ngon miệng” hay “ghê tởm”, nó miêu tả một hình thái nhất định của sự tự nghiệm cảm xúc. Để nhìn và đánh giá một khuôn mặt là xinh đẹp, não bộ của bạn đã trải qua một loạt những hoạt động, chịu ảnh hưởng từ văn hóa, những kinh nghiệm, và cả những thứ nằm sâu trong tâm trí được kế thừa từ quá trình tiến hóa. Tất cả cộng hưởng lại, mang tới nhận thức rằng người đối diện bạn có xinh đẹp hay không, quá trình này, đến ngày nay, chúng ta vẫn chưa thật sự hiểu rõ. Nhưng dù lý do là gì đi chăng nữa, những người sống trong cùng một thời kỳ và trong cùng một nền văn hóa thường có xu hướng đồng tình với nhau về tiêu chuẩn sắc đẹp, và những tiêu chuẩn này ảnh hưởng lên nhận định của họ một cách vô thức. Các nhà tâm lý học thường trích lời nhà thơ Cổ đại người Hy Lạp Sappho khi tranh luận về vấn đề này: “Thứ gì đẹp thì cũng sẽ tốt, và ai là người tốt sẽ sớm trở nên đẹp”. Các nghiên cứu cho thấy bạn thường đồng tình với nhận định này của Sappho dù bạn có nhận thức được điều đó hay không. Không hề nhận thức được về những quá trình sinh học và tâm lý học, những phản ứng hóa học chịu ảnh hưởng xã hội xảy ra trong não bộ, bạn có xu hướng tin rằng thứ gì đẹp thì sẽ tốt hơn, dù bạn đang đánh giá nó về những khía cạnh chẳng liên quan gì tới vẻ ngoài. Sự tự nghiệm cảm xúc khiến bạn vô thức tìm kiếm

những thứ được coi là đẹp trong nền văn hóa và thời kỳ của mình, nhưng sau đó, bạn lại cố gắng hợp lý hóa lý do mình làm vậy, bất kể bạn có thực sự biết chúng đến từ đâu hay không.

Vào năm 1972, Karen Dion, Ellen Berscheid và Elaine Walster đã thực hiện một nghiên cứu để khám phá xem tại sao vẻ đẹp ngoại hình có thể đơn thương độc mã tạo nên hiệu ứng hào quang. Họ nói với đối tượng nghiên cứu rằng các nhà khoa học đang tìm hiểu về độ chính xác của ấn tượng ban đầu. Mỗi người được nhận ba phong bì, trong mỗi phong bì có chứa một bức ảnh mà các nhà nghiên cứu đã chấm điểm trước trên thang đo về độ hấp dẫn của người mẫu. Những ảnh này - một ảnh chụp người mẫu rất đẹp, ảnh khác chụp một người trung bình, và ảnh cuối chụp một người không được hấp dẫn lắm - đều kèm theo một thẻ điểm. Các đối tượng nghiên cứu sẽ nhìn ảnh, rồi đánh giá hai mươi bảy đặc điểm tính cách trên thang điểm sáu. Tiếp theo, các đối tượng phải đặt những bức ảnh cạnh nhau và đánh giá xem ai trong số ba người này có khả năng thể hiện mạnh nhất trên từng đặc điểm. Các đặc điểm này vô cùng đa dạng, bao gồm những thứ như tính vị tha, độ kiên định, sự phức tạp, hay mức độ phóng khoáng trong tình dục. Các nhà khoa học còn cho những người tham gia thí nghiệm định mức độ hạnh phúc của những người trong ảnh trong các khía cạnh của cuộc sống như là hôn nhân hay nuôi dưỡng con cái. Cuối cùng, các nhà nghiên cứu lần lượt đưa ra các nghề nghiệp và yêu cầu đối tượng chọn người phù hợp nhất với nghề đó. Kết quả cho thấy trong mọi giai đoạn của cuộc thí nghiệm, khi không có thông tin để dựa vào, người ta thường cho rằng những người có bề ngoài hấp dẫn sở hữu những đặc điểm tốt nhất, vượt trội hơn những người kém hấp dẫn hơn. Một lần nữa, tất cả những gì mà các đối tượng thí nghiệm nhìn thấy chỉ là những khuôn mặt trên ảnh. Một

người càng có vẻ ngoài hấp dẫn, thì càng dễ được đánh giá là đang hạnh phúc, vui vẻ trong cuộc sống hôn nhân, công việc, và càng có kinh nghiệm trong việc nuôi con. Người trong ảnh càng xinh đẹp, thì các đối tượng thí nghiệm lại càng dễ cho rằng họ là người có một công việc đáng kỳ vọng.

Theo như nhận định của Dion, Berscheid và Walster, hiệu ứng hào quang gây ra xu hướng áp đặt điểm hấp dẫn ngoại hình lên mọi khía cạnh khác của một người, và nó có thể dẫn đến hai vấn đề. Thứ nhất, một người có ngoại hình đẹp không chỉ có lợi thế từ vẻ ngoài, mà còn được đối xử như thể họ sở hữu hàng loạt những đặc điểm tốt đẹp khác, và điều này mang đến cho họ càng nhiều lợi ích. Thứ hai, sau hàng năm trời với quá nhiều đặc quyền như vậy, những người có ngoại hình tốt này sẽ có xu hướng tin và hành xử như thể họ thực sự sở hữu những tính cách tốt đẹp mà những người xung quanh gán cho họ. Họ sẽ dần tin rằng mình cũng tốt bụng, thông minh và tất tần tật mọi tính cách khác mà hiệu ứng hào quang tạo nên trong mắt những người xung quanh - bất kể điều này có phải là thật hay không.

Lợi ích mà hiệu ứng hào quang mang lại cho những người xinh đẹp hiển hiện ở khắp mọi nơi. Vào năm 1974, hai nhà tâm lý học David Landy và Harold Sigall đã công bố nghiên cứu của mình. Trong nghiên cứu này, họ phát những bài luận cho các đối tượng đánh giá. Một số đối tượng nhận được bài luận kèm với ảnh của một người phụ nữ mà các nhà khoa học cho là hấp dẫn, nhóm còn lại thì nhận được bài luận với ảnh của một người phụ nữ kém sắc hơn. Các nhà khoa học, sau đó, yêu cầu các đối tượng đánh giá chất lượng của bài viết mà không hề nhắc gì tới những bức ảnh này. Kết quả cho thấy, người phụ nữ trong ảnh càng hấp dẫn thì bài luận kèm theo càng được đánh giá cao. Khi được hỏi

về độ sáng tạo nói chung và mức độ sâu rộng của ý tưởng được thể hiện, những bài luận kèm theo ảnh của người phụ nữ đẹp được đánh giá cao hơn ở cả hai khía cạnh này. Thực tế là tất cả các đối tượng đều được đọc chung một bài luận. Điểm khác biệt duy nhất là bức ảnh kèm theo. Khi các nhà nghiên cứu thực hiện lại thí nghiệm này với bài luận được cố tình viết một cách dở tệ, đánh giá của hai nhóm đã có sự chênh lệch rất lớn. Theo như nhận xét của Landy và Sigall, bạn trông đợi người có bề ngoài hấp dẫn mang lại kết quả tốt, tuy nhiên, khi họ thất bại, khả năng để bạn bỏ qua cho họ cũng cao hơn.

Một nghiên cứu tương tự cũng được thực hiện bởi Margaret Clifford và Elaine Walster vào năm 1973. Họ phát cho hơn 500 giáo viên dạy lớp năm các tệp tài liệu về học sinh mới, trong đó bao gồm thông tin về khả năng học tập, một bảng báo cáo kết quả và một bức ảnh. Những giáo viên này được cho biết rằng việc này sẽ giúp nhà trường kiểm tra tính hiệu quả và tác dụng của hệ thống lưu trữ tài liệu. Tất cả các tệp tài liệu này thực ra đều giống nhau, và điểm số trên bảng báo cáo kết quả đều cao hơn mức trung bình nhiều. Điểm khác biệt duy nhất là bức ảnh mà mỗi giáo viên nhận được.

Cần nói thêm là, trước đó, các nhà nghiên cứu cũng đã chọn ra một nhóm hai mươi giáo viên để đánh giá ngoại hình của những học sinh lớp năm qua ảnh. Từ kết quả này, họ lấy mười hai ảnh, trong đó có ba nam và ba nữ ngoại hình tốt nhất cùng với bộ ba nam và ba nữ khác được cho là kém sắc nhất.

Quay trở lại thí nghiệm với 500 giáo viên, các nhà tâm lý học đã yêu cầu họ sử dụng tệp thông tin được phát để ước lượng chỉ số IQ của từng đứa trẻ, mức độ hòa nhập với bạn bè, thái độ của

phụ huynh với nhà trường và khả năng đứa trẻ đó bỏ học. Thông tin được phát ra cho mỗi giáo viên là y hệt nhau, chỉ có bức ảnh là khác. Bạn thử đoán xem họ đã nói gì? Kết quả thu được trùng khớp với những gì các nhà tâm lý học dự đoán về ảnh hưởng của hiệu ứng hào quang. Học sinh càng có ngoại hình tốt, thì càng dễ được giáo viên đánh giá là có IQ cao, có phụ huynh tích cực tham gia vào việc giáo dục, dễ được bạn bè yêu mến và có khả năng bỏ học thấp. Khi được hỏi lý do dẫn đến đánh giá này, những giáo viên tham gia thí nghiệm hiếm khi nhắc tới ngoại hình của đứa trẻ.

Vào năm 1975, nghiên cứu của hai nhà tâm lý học Harold Sigal và Nancy Ostrove đã cho thấy những tên tội phạm sẽ được xử nhẹ hơn nếu có vẻ ngoài hấp dẫn. Trong một phiên tòa giả, các nhà nghiên cứu đã cho các đối tượng tham gia đọc cáo trạng về một vụ trộm. Trước đó, họ đã được đọc qua tiểu sử của bị cáo kèm theo bức ảnh của một người phụ nữ quyến rũ hoặc xấu xí. Họ thông báo với các đối tượng rằng người phụ nữ này có tội và cho phép họ lựa chọn bản án thích hợp giữa một và mười lăm năm tù giam. Người phụ nữ xinh đẹp nhận bản án trung bình là ba năm. Người phụ nữ xấu thì phải chịu mức án trung bình là năm năm - mức án tương tự như trong thí nghiệm đối chứng, khi các nhà nghiên cứu không đưa ra hình ảnh của bị cáo.

Rất nhiều nghiên cứu đã chỉ ra rằng vẻ đẹp bề ngoài khiến bạn sử dụng hiệu ứng hào quang để bẻ cong thực tại, chỉ riêng việc viết về chúng cũng đủ chiếm trọn cuốn sách này. Vẻ đẹp có khả năng biến người ta thành ngôi sao trong mắt những người xung quanh trước cả khi họ thực sự nổi tiếng, bất kể giới tính hay khuynh hướng tính dục của họ thế nào. Bạn có xu hướng cho rằng những người có vẻ ngoài đẹp dễ thông minh hơn, tháo vát

hơn, có khả năng làm tốt bất kể nghề gì họ chọn, và về cơ bản là hạnh phúc hơn so với phần còn lại của thế giới. Nói một cách ngắn gọn, như Landy và Sigall đã chỉ ra, bạn trông đợi nhiều hơn ở những người này, thậm chí từ trước cả khi bạn thực sự biết thêm gì về họ. Và khi họ không thỏa mãn những gì bạn trông đợi, bạn sẽ tỏ vẻ bao dung, cho họ có nhiều cơ hội để thể hiện bản thân hơn so với những người kém cân đối, kém thon gọn, không có cơ bắp hay kém nở nang hơn, bất kể bạn chịu ảnh hưởng của nền văn hóa hay thời kỳ nào.

Tâm lý học gọi cái nhìn toàn diện của bạn về người khác là đánh giá toàn cục. Như bạn có thể thấy, đánh giá của bạn về chiều cao hay vẻ đẹp của một người có sức ảnh hưởng rất lớn lên những khía cạnh khác, và dĩ nhiên, cũng tồn tại nhiều loại đánh giá toàn cục khác có khả năng tạo nên hiệu ứng hào quang. Khi nói tới ban nhạc yêu thích, vị đạo diễn mà bạn hâm mộ, những nhãn hàng hay công ty mà bạn ưa chuộng, bạn thường tự đối mình về những điểm yếu của họ. Ví dụ, khi thực sự hâm mộ một ca sĩ hay ban nhạc, bạn có xu hướng bỏ qua cho những tác phẩm tệ nhất của họ, dễ dàng hơn nhiều so với những người hâm mộ ít cuồng nhiệt hơn. Có thể bạn sẽ bảo vệ album mới ra mắt của họ, giải thích từng điều nhỏ nhặt cho những người không quan tâm, và tự hỏi không hiểu tại sao họ lại thờ ơ như vậy. Hoặc giả như bạn thực sự yêu thích một vị đạo diễn hoặc tác giả nào đó, và tin rằng người này là một thiên tài, một người không bao giờ làm sai điều gì. Khi các nhà phê bình chê bai bộ phim hay cuốn sách mới nhất của thần tượng, bạn sẽ phản ứng ra sao? Như hầu hết các fan cuồng khác, có lẽ bạn sẽ coi những người phê bình như kẻ thù, những kẻ vạch lá tìm sâu đang say sưa trong cơn ghét bỏ vô lý. Hiệu ứng hào quang sẽ vô hiệu hóa tính khách quan của bạn. Bạn chấm điểm những thứ mình yêu

thích và những người tạo ra chúng trên biểu đồ do chính cảm xúc của bạn vẽ nên. Những sản phẩm mới của họ hưởng lợi từ những sản phẩm cũ vốn đã gây dựng cảm xúc trong bạn từ trước. Một khi bạn nghĩ ai đó là thiên tài, bạn sẽ thấy mọi thứ người đó làm ra là tuyệt phẩm.

Vào năm 1977, hai nhà tâm lý học Richard Nisbett và Timothy Wilson đã cho thấy nhận xét toàn cục có thể bóp méo thực tại của một người như thế nào bằng cách cho những sinh viên đại học Mỹ được tiếp xúc với chất giọng Bỉ.

Các sinh viên được phổ biến rằng các nhà khoa học muốn biết đánh giá về giáo viên ngay khi mới tiếp xúc có giống với đánh giá sau khi kỳ học kết thúc không. Các sinh viên tham gia thí nghiệm không biết rằng họ đã được chia thành hai nhóm, và mỗi nhóm đều gặp cùng một giáo sư. Ông này trả lời cùng những câu hỏi bằng chất giọng Bỉ của mình, nhưng lại sử dụng thái độ khác nhau với mỗi nhóm.

Các sinh viên được xem video vị giáo sư trả lời các câu hỏi về phong cách dạy học của mình. Ví dụ, trong một *video*, khi được hỏi cách ông tổ chức những buổi thảo luận nhóm, ông nói mình thường xuyên khuyến khích việc này vì nó mang lại hiệu ứng “cho và nhận” thông tin, ngoài ra, thảo luận nhóm còn khiến chủ đề trở nên thú vị hơn. Ở video còn lại, khi được hỏi câu tương tự, vị giáo sư lại nói cần phải phân định rạch ròi vai trò giữa học sinh và giáo viên, và học sinh nên im lặng và lắng nghe thì hơn. Ông khẳng định mình “nếu không hiểu biết hơn lũ sinh viên, thì ông đã chẳng là giáo sư”. Như vậy là với một nhóm, vị giáo sư nói giọng Bỉ đã tỏ ra nồng hậu và thân thiện, còn với nhóm còn lại thì ông là một người lạnh lùng và nghiêm khắc.

Các nhà nghiên cứu còn tiến xa hơn bằng cách cho phiên bản tốt bụng của vị giáo sư thông báo rằng ông đưa ra các bài kiểm tra dễ để chúng trở thành công cụ thúc đẩy những suy nghĩ tự do. Phiên bản khó tính của vị giáo sư thì lại cho rằng phải cho sinh viên làm bài kiểm tra nhỏ hàng tuần bởi ông không tin vào tính tự giác đọc bài của họ.

Sau khi xem những đoạn băng này, hai nhóm sinh viên được yêu cầu điền vào bảng đánh giá giáo viên, mà họ được thông báo là một phần của một thí nghiệm khác. Trong bảng đánh giá này, các sinh viên phải trả lời xem họ có thích học lớp của vị giáo sư nói trên không, và phải đánh giá các đặc điểm của ông như là tác phong và diện mạo. Câu hỏi quan trọng nhất trong bảng này, thứ được dùng để xác định hiệu ứng hào quang trong bộ não của các đối tượng, là câu hỏi: Họ cảm thấy giọng nói của vị giáo sư hấp dẫn hay khó chịu?

Kết quả cho thấy những sinh viên được tiếp xúc với phiên bản ấm áp và thân thiện của vị giáo sư cho rằng ông ta có bề ngoài hấp dẫn, có phong thái lịch sự, và giọng nói của ông không phải là vấn đề gì to tát. Một nửa thậm chí còn thấy giọng nói đó nghe rất dễ chịu. Đa phần trong nhóm còn lại, những người phải thấy một vị giáo sư lạnh lùng và nghiêm khắc, đã nghĩ ông ấy có ngoại hình khó ưa và phong thái lập dị. Sự khác biệt lớn nhất nằm ở câu trả lời về giọng nói của ông. 80% trong số những người tiếp xúc với phiên bản lạnh lùng đã nhận định giọng nói của vị giáo sư rất khó chịu. Cả hai nhóm đều được nghe một vị giáo sư nói chuyện trong lúc ông mặc cùng một bộ quần áo, nói bằng cùng thứ giọng lơ lơ tiếng Bỉ, nhưng một nhóm thì thấy ông nói chuyện vui vẻ, còn nhóm kia lại thấy rất tai. Điều duy nhất khác biệt giữa hai phiên bản chỉ là những từ ngữ mà vị

giáo sư đã sử dụng với chất giọng Bỉ của mình. Với một nhóm, giọng nói này đơn giản chỉ là một lý do nữa để thêm yêu thích người giáo viên dễ tính, thường nói lòng vòng và mơ mộng. Đối với nhóm còn lại, giọng nói đó lại là một lý do nữa khiến họ đến tưởng tượng cũng không thể tìm ra cách để chịu đựng ông suốt cả kỳ học. Giọng nói không hề khác đi; chỉ có vầng hào quang đã bị thay đổi. Khi được hỏi ở cuối buổi nghiên cứu rằng liệu thái độ của vị giáo sư có phải là nhân tố ảnh hưởng đến cách mà họ cảm nhận giọng nói của ông không, hầu hết các đối tượng đều cho là không phải. Họ không hề biết rằng hiệu ứng hào quang đã thay đổi cái nhìn của họ về thực tại.

Đôi khi, bạn có thể nhận ra những người xung quanh đang chịu tác động của hiệu ứng hào quang, nhất là trong những trường hợp cực đoan - ví dụ như những bậc phụ huynh cứng chiều con quá mức hoặc những tay hâm mộ quá khích. Nói cho cùng thì cảm xúc của bạn lúc bấy giờ cũng khác của họ, và chỉ vậy là đủ để phá vỡ bong bóng ảo tưởng. Nghĩa là đôi khi, những người khác cũng có thể nhìn thấu bạn. Nhưng không ai có thể chắc chắn khi nào thì những đánh giá toàn cục của mình đang chặn đứng quá trình phân tích hợp lý và công bằng về một đặc điểm nhất định, đơn giản như là giọng nói hay nụ cười.

Việc không ưa thích giọng nói của một người chỉ là một ví dụ rất nhỏ về sức ảnh hưởng của hiệu ứng hào quang lên hành vi của chúng ta. Sức công phá của hiệu ứng này thậm chí còn rộng khắp và khôn lường hơn nhiều. Vào năm 1976, các nhà tâm lý học Glen Foster và James Ysseldyke đã thực hiện một nghiên cứu mà trong đó, họ tập hợp một số giáo viên tiểu học với kinh nghiệm giảng dạy khoảng mười năm, chia họ ra thành bốn nhóm một cách ngẫu nhiên. Các giáo viên được phổ biến rằng

thí nghiệm này là về cách đánh giá học sinh mới, và mỗi nhóm được nhận một mô tả riêng về học sinh này. Nhóm thứ nhất nghĩ mình sẽ đánh giá trẻ mắc chứng rối loạn cảm xúc. Nhóm thứ hai được biết đứa trẻ đó mắc chứng khó tiếp thu. Nhóm thứ ba thì được phổ biến là đứa trẻ chậm phát triển trí tuệ. Nhóm cuối cùng đóng vai trò làm nhóm đối chứng và không được biết trước về học sinh của mình.

Sau khi tiếp nhận thông tin, mỗi giáo viên trong các nhóm được xem cùng một đoạn video về một đứa trẻ học lớp bốn thực hiện hàng loạt các hoạt động. Cậu bé này được lựa chọn dựa trên một loạt những bài kiểm tra từ khả năng trí tuệ, thể chất cho tới diện mạo (tất nhiên, điều này không được tiết lộ cho các giáo viên) sao cho mọi chỉ số đều ở mức trung bình đối với một đứa trẻ lớp bốn. Trên đoạn băng, cậu bé phải thực hiện một số bài kiểm tra trí tuệ và thể chất trước khi được cho phép chơi tự do. Sau khi đoạn băng kết thúc, giáo viên phải đánh giá đứa trẻ mà họ vừa theo dõi. Các nhà khoa học cũng yêu cầu những giáo viên này điền vào một bảng câu hỏi tính cách trong khi đặt mình vào vị trí của đứa trẻ, trả lời theo cách mà họ tin rằng cậu bé trong đoạn video sẽ làm. Sau khi tập hợp lại, các nhà nghiên cứu thu được kết quả đúng như bạn có lẽ đã đoán được. Những giáo viên tin rằng đứa trẻ bị rối loạn, chậm hiểu hay chậm phát triển đều đưa ra những đánh giá ngạt nghèo hơn so với nhóm đối chứng. Nhóm này không nhận được thông tin gì trước đó, bởi thế, họ không đặt ra kỳ vọng nào cả. Những người trông đợi rằng đứa trẻ sẽ làm mọi việc một cách kém cỏi đã thấy kết quả đúng y như vậy, mặc dù tất cả họ đều xem một đoạn băng y hệt nhau, cùng một đứa trẻ thực hiện cùng những hành động. Đối với những người không mang định kiến, đứa trẻ bình thường này đã thực hiện tất cả các nhiệm vụ được giao một cách hoàn toàn

chấp nhận được, và trông không có vẻ gì khác một cậu học sinh lớp bốn thông thường. Ngược lại, ba nhóm giáo viên còn lại đã thấy một đứa trẻ phải vật lộn để nghe hiểu, phải chiến đấu với những con quái vật vô hình nho nhỏ, và là một đứa trẻ tật nguyền. Những người tin rằng cậu bé này kém phát triển đã chấm điểm thấp nhất so với các nhóm còn lại.

Các nhà tâm lý học đã đồng tình rằng đây là hệ quả của hiệu ứng hào quang. Những giáo viên không được nhận thông tin gì trước khi xem đoạn video đã đi đến kết luận dựa vào những gì họ thấy. Những người khác thì đã biết một "sự thật" về đứa trẻ từ trước, và điều đó nhuộm màu lên mọi đánh giá của họ sau này. Như các nhà nghiên cứu đã chỉ ra, hiệu ứng hào quang đã khiến các giáo viên cố gắng giữ vững niềm tin ban đầu và chống lại những dấu hiệu đối nghịch một cách vô thức. Thay vì cập nhật thông tin chính xác dựa trên những gì đang thấy, thay vì ghi nhận rằng cậu bé đã phá vỡ những gì họ trông đợi, những giáo viên này lại ép cậu vào khuôn khổ được tạo ra bởi hiệu ứng hào quang. Mối nguy hại của hiệu ứng này vậy là quá rõ ràng. Nó có thể dễ dàng tạo nên một lời tiên tri tự hoàn thành¹⁹, thái độ sẽ thay đổi hành vi, và cứ thế quay vòng quanh người vừa cho đi và vừa nhận lại những cái mác được tạo ra bởi hiệu ứng hào quang.

Các chính trị gia và các tập đoàn kinh doanh phải dựa vào hiệu ứng hào quang để tồn tại. Ngày nay, cho dù là trong chiến dịch tranh cử hay chiến dịch quảng bá mặt hàng mới, bất kỳ tổ chức nào cũng sống chết cùng danh tiếng của mình, và bởi vậy, họ phải đầu tư tiền bạc và thời gian để nâng cao cảm giác mà người khác có được về chất lượng sản phẩm, đường lối chính sách hay hành động của mình. Nếu một chính trị gia thể hiện được sự

gần gũi, thân thiện và chân thành, người đó đã có thể giành được gần hết số phiếu bầu rồi. Các đánh giá ban đầu sẽ lan rộng và nâng tầm những khía cạnh khác. Và lỗi lầm sẽ nhanh chóng được bỏ qua.

Đây chính là lý do tại sao đối với các doanh nghiệp, việc quản lý hình ảnh, và nắm bắt được những gì công chúng đang nói về họ, cả ở trong những cuộc đối thoại riêng tư lẫn trong “căn phòng vọng âm” là mạng Internet, lại quan trọng đến thế. Công ty có hình ảnh tốt hơn nắm giữ khả năng chiến thắng cao hơn đối thủ cạnh tranh, cho dù trong những mặt khác, đối thủ của họ có tốt đến đâu đi chăng nữa. Đây cũng là lý do tại sao những câu chuyện hàng ngày trong giới doanh nghiệp luôn xoay quanh việc ai đang thắng, ai đang dẫn đầu, ai đang được yêu thích và ai đang bị ghét bỏ. Câu chuyện về doanh nghiệp được ưa thích cũng giống như câu chuyện về những cá nhân xinh đẹp hay cao lớn được nói ở trên. Bạn sẽ trông đợi những điều tốt đẹp từ họ, và cũng sẵn sàng tha thứ khi họ mắc lỗi lầm. Ngược lại, một doanh nghiệp có “vàng hào quang tiêu cực” nếu mắc lỗi tương tự sẽ bị chì chiết và trù dập.

Sự tự nghiệm cảm xúc tinh giảm những phản ứng phức tạp và vô thức của bạn về một người, một công ty, một sản phẩm hay nhãn hàng xuống chỉ còn một ngón cái giơ lên hoặc chỉ xuống, những khía cạnh còn lại của thứ đó sẽ được đánh giá một cách nhẹ nhàng hoặc khắt khe hơn, tùy thuộc vào việc vàng hào quang ấy tích cực hay tiêu cực. Hiệu ứng hào quang rất dễ đoán và là một công cụ marketing đáng tin cậy, tới nỗi bây giờ có rất nhiều vàng hào quang trở thành những tổ chức được công nhận rộng rãi. Những giải thưởng danh giá như Pulitzer hay Nobel, Câu lạc bộ Sách của Oprah, hay danh hiệu sách bán chạy do New

York Times công nhận đều là những vầng hào quang mạnh mẽ có khả năng thực sự thay đổi nhận thức của bạn về nội dung của thứ mà nó phủ lên. Trong tự như vậy, một bài nhận xét chấm điểm hai sao cho một sản phẩm được viết khéo léo có thể khiến bạn lập tức cất ví vào túi.

Hiệu ứng hào quang khiến những khía cạnh của một người đáng ra có thể được đánh giá một cách khách quan và độc lập lại trở thành những ví dụ nhấn mạnh bản chất của anh ta. Những đặc điểm vốn rõ ràng khi được nhìn nhận một cách riêng rẽ lại bị biến đổi theo cách mà bạn nhận định khái quát về người đó. Khi bạn đang yêu, phiên bản khủng khiếp của bài hát *Total Eclipse of the Heart* qua giọng hát của người yêu trong một đêm karaoke vẫn có thể trở nên đáng yêu và ngọt ngào. Khi mối quan hệ của bạn trở nên gập ghềnh, giọng ca đó có thể khiến bạn sồn gai ốc. Nếu giáo sư của bạn là người vui vẻ và dễ tính, bạn có thể thấy sự cầu thả và bừa bộn trong văn phòng ông cũng là một nét hấp dẫn. Còn nếu các bài kiểm tra của ông kéo điểm trung bình của bạn xuống, thì tính đấng trí lại trở thành điểm đáng ghét không thể chấp nhận nổi. Nếu đứa em gái của bạn vui tính và luôn khiến bạn cười, khi nó tới ăn tối muộn, bạn sẽ cho rằng đó chỉ là một nét tính cách ngớ ngẩn đáng yêu mà thôi. Nếu em bạn lại là đứa hay rầu rĩ và gắt gỏng, thì sự trễ hẹn của nó sẽ như cái gai trong mắt bạn. Như vậy, sự khách quan thực sự gần như không thể tồn tại trước những sắc thái muôn màu của mọi người xung quanh bạn. Cảm xúc của bạn khi nghĩ về mọi người đã thay đổi nhận thức của bạn về diện mạo, giọng nói, hành vi và mọi thứ khác ở họ. Nó tạo nên những lăng kính thay đổi tính chất của thông tin thô thu được từ các giác quan.

Đừng đặt ai đó, hay bất kỳ thứ gì, lên một bệ thờ, kể cả đứa con của bạn. Hãy tránh xa những nhãn mác chung chung như là thiên tài hay lập dị. Hãy nhớ rằng những người thân với bạn nhất luôn được hưởng lợi từ vầng hào quang mà bạn gán cho họ, cả những người xinh đẹp rạng rỡ nhất cũng vậy. Hãy ý thức được rằng chính hiệu ứng hào quang là thủ phạm khiến bạn nghĩ một người vốn hiền lành chỉ nhất thời nổi nóng, hay một người nóng tính chỉ thân thiện nhất thời. Hãy hiểu rằng chỉ cần một phẩm chất tốt hoặc một ký ức tốt là đủ để giữ lại trong đời bạn những người có thể gây hại nhiều hơn lợi. Đừng quên rằng khi một người tỏ vẻ thân thiện và sôi nổi, ngôn từ mà họ dùng sẽ được thay đổi ý nghĩa, ngược lại, khi vẻ ủ dột, kiêu kỳ hay xấu tính, nhận thức của bạn về cùng những ngôn từ đó cũng sẽ thay đổi, cùng với cả những đặc điểm khác của họ trong mắt bạn.

Khi đánh giá khả năng của một ai đó, hãy cố gắng giữ cho các đặc điểm mà bạn quan tâm tách biệt khỏi diện mạo, phong thái hay danh tiếng của họ. Hãy làm sao để người đó vô danh trong vòng đánh giá cuối cùng, rồi chấm điểm cho từng khía cạnh một cách độc lập. Nếu phải so sánh hai người, đừng so sánh toàn bộ con người họ. Thay vào đó, hãy so sánh trên từng mặt một. Hãy tạm che đi họ tên và ảnh chân dung, rồi tiến hành định lượng hóa và so sánh. Bạn càng phân tách được những thành tích, kỹ năng hay phẩm chất chi tiết đến chừng nào, thì những thứ này càng có ít khả năng ảnh hưởng lên cái nhìn toàn cảnh. Bạn không thể chống lại hiệu ứng hào quang một cách hoàn toàn, nhưng có kiến thức về nó có thể giúp bạn bớt ngu ngơ hơn.

Ở trạng thái bình thường, hiệu ứng hào quang là một hiện tượng lạnh tính, thậm chí còn tốt hơn sự soi mói lạnh lùng hay

khách quan quá đáng. Tuy nhiên, nó có thể phản bội bạn trong những tình huống quá mới mẻ so với bình thường. Nếu bạn nắm giữ một vị trí quyền lực, hoặc ở một vị trí bị ảnh hưởng bởi quyền lực, hãy biết rằng những nhận xét và giả định của mọi người, từ giáo viên cho tới tướng tá, đều luôn có những sai lầm, bị lu mờ và nhuộm màu bởi những nhận định mang tính tổng thể và cảm xúc. Khi đưa ra những đánh giá về các nhân vật, ví dụ như khi chọn ứng cử viên để bỏ phiếu, hãy biết rằng những thứ như kinh nghiệm về kinh doanh, khả năng hùng biện, chiều cao hay độ cân đối hay việc người đó có thể uống bia cùng với bạn đều không hề vớ vẩn. Những điều này có khả năng tác động mạnh lên cách bạn đánh giá phẩm chất của họ. Việc những người xung quanh bạn có hoặc không có những phẩm chất nào đó là do họ được tô màu bởi vầng hào quang chói sáng hoặc đen tối mà bạn đã tạo nên và gán cho họ ngay từ đầu.

Sự suy giảm cái tôi

... Chương 6 ...

BẠN VẪN TƯỞNG:

Ý chí chỉ là một khái niệm ẩn dụ.

SỰ THẬT LÀ:

Ý chí là một tài nguyên hữu hạn.

Vào năm 2005, một nhóm các nhà tâm lý học đã khiến các sinh viên đại học cảm thấy tệ hại như thể họ chỉ là rác rưởi.

Các nhà khoa học đã mời một nhóm sinh viên tới phòng nghiên cứu và yêu cầu họ làm quen với nhau. Sự xếp đặt này là để mô phỏng một buổi gặp gỡ, tương tự như buổi tiệc Giáng sinh ở văn phòng - những dịp bạn chẳng bao giờ cảm thấy thật sự tự nhiên.

Các sinh viên này được chia thành từng nhóm cùng giới tính, mỗi nhóm khoảng sáu người và trò chuyện với nhau trong hai mươi phút, sử dụng những mẫu chuyện phiếm mào đầu được cung cấp bởi các nhà nghiên cứu. Họ hỏi nhau những câu như là “Quê bạn ở đâu?”, “Bạn học ngành gì?”, và “Nếu bạn được đi tới một nơi bất kỳ trên thế giới thì bạn sẽ đi đâu?”. Trước đó, các nhà khoa học đã yêu cầu những sinh viên này phải cố gắng nhớ tên của những người trò chuyện với mình. Họ nhấn mạnh rằng đây là điều quan trọng, bởi vì sau đó, các sinh viên này sẽ phải ngồi một mình trong một phòng khác, và viết tên của hai người từ buổi tiệc giả vừa rồi mà họ muốn ghép nhóm để cùng tiếp tục

thực hiện thí nghiệm. Các nhà khoa học thu lại những tờ giấy này rồi yêu cầu sinh viên ra ngoài chờ tới khi được gọi. Các đối tượng tham gia thí nghiệm không hề biết rằng lựa chọn của họ đã bị vớt sang một bên, không hề được mang tới.

Các nhà nghiên cứu, Roy F. Baumeister, C. Nathan DeWall, Natalie J. Ciarocco và Jean M. Twenge, sau đó đã yêu cầu những sinh viên trẻ tuổi này tiếp tục các hoạt động thí nghiệm mà qua đó, họ sẽ được biết ấn tượng mình để lại cho những người tại buổi gặp gỡ. Và đây là lúc mọi chuyện trở nên hấp dẫn.

Các nhà khoa học nói riêng với từng thành viên trong một nhóm được chọn ngẫu nhiên rằng: “Tất cả mọi người đều chọn bạn để cùng tham gia vào thí nghiệm tiếp theo”. Để giữ những người thuộc nhóm “được khao khát” này tách biệt, các nhà khoa học tiếp tục nói với từng người rằng các nhóm đã quá đông mắt rồi nên họ sẽ phải thực hiện nhiệm vụ độc lập. Những sinh viên thuộc nhóm “được khao khát” đã đi tới điểm thực hiện nhiệm vụ tiếp theo với bước chân hứng khởi và trái tim tràn ngập hạnh phúc. Tiếp theo, các nhà nghiên cứu lại nói riêng với từng người trong một nhóm ngẫu nhiên khác rằng: “Tôi không muốn phải nói ra, nhưng không ai chọn bạn để cùng thực hiện thí nghiệm tiếp theo cả”. Và bởi không ai muốn ghép cặp với những người này, họ cũng sẽ phải tự thực hiện nhiệm vụ tiếp theo một mình. Lòng tự trọng của họ bị tổn thương nặng nề khi tin rằng mình là kẻ bị ruồng bỏ.

Trong nhiệm vụ tiếp theo này, được phổ biến là mẩu chốt cho toàn bộ cuộc thí nghiệm, các sinh viên phải đánh giá mùi vị của ba mươi lăm chiếc bánh quy hạt sô-cô-la. Các đối tượng được phép ăn bao nhiêu bánh tùy ý, và phải điền vào một bảng thử

mùi vị thường được dùng tại các công ty lớn. Các nhà khoa học để họ làm việc này một mình trong mười phút.

Và đây mới là thí nghiệm thực sự: đo lượng bánh quy mà các đối tượng ăn dựa trên cảm giác của họ về địa vị xã hội của bản thân. Những người “được khao khát” sẽ ăn bao nhiêu chiếc bánh quy, và các hành vi của họ sẽ khác thế nào so với những người thuộc nhóm “bị ruồng bỏ”? Chà, nếu bạn từng tiếp xúc với những người khác, đặc biệt là nếu bạn từng trải qua cảm giác cô đơn lạnh lẽo trong một buổi tiệc, hoặc là người cuối cùng được chọn để ghép đội trong trò ném bóng, những gì bạn đang nghĩ có lẽ cũng giống với giả thuyết mà các nhà tâm lý học đã đưa ra. Họ tiên lượng rằng những người “bị ruồng bỏ” sẽ ăn thật nhiều, và điều đó là hoàn toàn đúng. Trung bình, những sinh viên thuộc nhóm “bị ruồng bỏ” đã ăn số lượng bánh gấp đôi so với nhóm “được khao khát”. Họ đã cùng trải qua một bữa tiệc được sắp đặt, cùng làm những việc như nhau, cùng là những sinh viên ngồi một mình trong một căn phòng, trước những chiếc bánh quy giòn tan ngon lành. Mặc dù vậy, trong tâm trí, họ đang ở trên hai hành tinh hoàn toàn khác biệt. Với những người đang ở trên hành tinh tràn ngập ánh nắng và có cầu vồng đội trên bầu trời, thì việc kiểm chế bản thân trước cám dỗ từ những chiếc bánh quy là rất dễ dàng. Những người còn lại thì dường như đang ở trong thế giới hoang vu của sa mạc chết chóc, nơi của những kẻ bị lãng quên, và họ cảm thấy khó khăn hơn trong công cuộc chống lại ham muốn với tới những chiếc bánh.

Tại sao nhóm “bị ruồng bỏ” lại cảm thấy muốn nhồi nhét những chiếc bánh quy vào bụng để lấp đầy sự trống rỗng của tâm hồn? Theo lời các nhà khoa học làm thí nghiệm này, thì sự ruồng bỏ xã hội làm suy yếu khả năng tự kiểm chế bản thân. Câu trả lời

nằm ở thứ mà các nhà tâm lý học ngày nay gọi là sự suy giảm cái tôi. Và bạn hẳn sẽ ngạc nhiên khi biết rằng rất nhiều thứ có khả năng gây ra hiện tượng này, rằng bản thân bạn cũng thường xuyên cảm thấy nó, và một phần lớn trong cuộc sống của bạn phụ thuộc vào nó. Trước khi đi sâu vào vấn đề này, hãy cùng trò chuyện một lúc về ***cái tôi*** nhé.

Sigismund Schlomo Freud là một cái tên rất nổi tiếng trong giới tâm lý học. Freud sinh năm 1856, là người anh cả trong một gia đình có tám đứa con. Lớn lên và trở thành một bác sĩ, Freud rất ưa thích cocain và xì gà. Ông đã chạy thoát khỏi quân phát xít Đức, nhưng cũng đã mất đi những người chị em của mình vào tay trại tập trung. Cuối cùng, đến năm 1939, khi đã là một ông lão với căn bệnh ung thư miệng đau đớn, ông quyết định thực hiện trợ tử để kết thúc cuộc sống đầy sóng gió của mình. Sigmund Freud là một trong những nhà tư tưởng quan trọng nhất thế kỷ 20. Ông là người đưa từ *cái tôi* (*ego*) đến với ngôn ngữ thường nhật, và có lẽ cũng là gương mặt đầu tiên mà bạn nghĩ đến khi ai đó nhắc tới “tâm lý học”.

Mặc dù danh tiếng của Freud nổi như cồn, nhưng cuối thế kỷ 19 cũng không phải thời điểm thích hợp cho việc hỗ trợ sức khỏe, cả về thể chất lẫn tinh thần. Các trường y khoa thời ấy hầu như chỉ quan tâm đến giải phẫu học, sinh lý học và những chuyên ngành cơ bản. Bạn phác thảo những thứ nằm bên trong cơ thể và tự hỏi chúng có chức năng gì. Bạn sẽ được học về vị trí của trái tim, về cách của chân người, tìm hiểu những điều Plato đã nói về cái hang của mình²⁰. Hầu hết những kiến thức hữu ích mà giới y sỹ ngày nay sử dụng đều chưa được tìm ra hoặc chưa được hiểu hết vào thời đó. Đau họng ư? Không vấn đề gì. Hãy buộc một ít thịt lợn tẩm tiêu hạt xung quanh cổ. Bị sa ruột à?

Nằm xuống và thử hút thuốc lá bằng lỗ hậu môn nhé. Khoa học và y học lúc bấy giờ mới chỉ đang dần được "thuần hóa", và ở nhiều nơi, người ta vẫn còn tranh luận xem liệu việc rửa tay có thực sự cần thiết sau khi xử lý một cái xác hôi hám và trước khi dùng chính những bàn tay ấy để đỡ đỡ hay không.

Ở những năm học cuối, Freud đã tự giao cho mình một nhiệm vụ nhầy nhụa và trơn tuột: cắt mổ những con lươn. Ông đã mổ khoảng 400 con tất cả để tìm tinh hoàn của chúng, một đặc điểm của loài vật này mà khoa học vẫn chưa tìm thấy vào thời điểm đó. Đây là một công việc ghê rợn và thực sự vô ích. Nếu Freud tìm được tinh hoàn của chúng, ngày nay, tên của ông có lẽ đã xuất hiện trong những cuốn sách giáo khoa của bộ môn khác. Thay vào đó, ông đã nhận bằng y khoa và tới làm việc tại một bệnh viện, nơi ông bỏ ra hàng năm trời để nghiên cứu về bộ não, vẽ sơ đồ của các neuron, tìm tòi mọi điều còn ẩn giấu trong mớ bầy nhầy các mô này theo cách mà ông đã làm với ruột của lũ lươn. Nhưng rồi, cũng giống như điều xảy ra với nhiều người trong chúng ta, tiền bạc trở thành một vấn đề đau đầu. Để có thể chi trả các hóa đơn, Freud đã buộc phải rời bỏ phòng thí nghiệm để thực hành y khoa. Dù vậy, ông vẫn là một người đam mê nghiên cứu cuồng nhiệt, quyết tâm tìm tòi nguyên nhân cho các chứng rối loạn thần kinh bằng cách đi về quá khứ và thời thơ ấu của các bệnh nhân. Ông bắt đầu phác thảo lý thuyết về cấu tạo và giải phẫu học của tâm trí con người. Và đây chính là cách hình mẫu tâm lý nổi tiếng của ông ra đời. Freud cho rằng các hành vi và suy nghĩ, các chứng rối loạn và bệnh tật, tất cả đều là kết quả của sự tác động qua lại và liên kết giữa các bộ phận bên trong tâm thức, mỗi cái mang một chức năng riêng. Ông gọi những thứ này là *das Es*, *das Ich* và *das Uber-Ich* trong tiếng Đức, hay dịch ra là "nó", "cái tôi" và "cái siêu tôi" - thứ mà sau

này đã trở thành một cụm nổi tiếng trong tiếng Anh: *“id, ego, and superego”*. Theo quan điểm của Freud, “nó” chỉ phần sơ khai trong tâm trí, nằm ở vùng vô thức và luôn luôn tìm kiếm sự thỏa mãn trong khi cố gắng tránh khỏi những tình huống khó chịu. “Cái tôi” là phần thực tại của tâm trí, chính là kẻ phải cân nhắc những hậu quả của việc đâm vào mặt người khác hay tranh miếng khoai tây chiên của họ. Khi “cái tôi” bại trận trước “nó” trong cuộc chiến tranh giành sự kiểm soát tâm trí, “cái siêu tôi” sẽ đứng ở trên đỉnh cao nhất của toàn bộ hệ thống, nhìn xuống và lắc đầu chán nản. Freud cho rằng điều này sẽ ép “cái tôi” phải giành lại quyền kiểm soát hoặc trốn tránh phía sau sự phủ nhận, sự hợp lý hóa hoặc bất kể cơ chế tự bảo vệ nào khác. “Cái tôi” làm vậy để tránh sự phán xét nghiêm khắc từ “cái siêu tôi”, từ đây, những tiêu chuẩn đạo đức và văn hóa sẽ thể hiện sức ảnh hưởng của mình. Tất nhiên là tất cả những điều này đều không thực sự đúng. Chúng chỉ là những quan sát và giả thuyết của một người có học thức trong khoảng thời kỳ mà người ta tìm ra penicillin.

Những bác sĩ như Freud có thể đưa ra đủ loại giả thuyết mà họ muốn, chỉ cần là người có sức hấp dẫn trong giao tiếp và trong việc viết lách, sau đó họ hoàn toàn có thể dẫn đầu trong các cuộc đối thoại khoa học về chủ đề đã chọn. Lần nọ, khi điều trị cho một người phụ nữ đang bị đau bụng kinh, Freud đã đưa cô này tới gặp một bác sĩ chuyên khoa tai mũi họng, người mà ông biết đang có giả thuyết về mối liên hệ giữa việc chảy nước mũi và kinh nguyệt. Sau khi bị chọc ngoáy khoang mũi, trong thời gian hồi phục, bệnh nhân đã phàn nàn về những cơn đau kéo dài trong hốc xoang của mình mà ngay cả morphine cũng không làm thuyên giảm được. Đỉnh điểm, có một đêm cô ta đã chảy ra đến hai bát dịch mũi trước khi xì ra được một miếng xương to

bằng cử năng. Freud kết luận rằng hiện tượng này là kết quả của một cơn cuồng loạn có nguồn gốc từ những ham muốn tình dục bị kìm nén. Trong lần cô bệnh nhân tái khám với bác sĩ phẫu thuật, nguồn gốc thực sự được xác định là do một miếng gạc bị bỏ sót. Tuy vậy, Freud vẫn không tin điều đó, và khẳng định rằng việc người phụ nữ khỏi bệnh có liên quan tới phân tâm học.

Luận điểm mà tôi muốn nhấn mạnh ở đây là ngành tâm lý học đã đi được một chặng đường dài kể từ thời kỳ đó. Nhà phê bình Harold Bloom đã nói rằng những đóng góp của Freud cho nhân loại tốt nhất nên được so sánh với Shakespeare thay vì Copernicus²¹, vì ông là bậc thầy trong việc sử dụng ẩn dụ. Những công trình của Freud vẫn có ảnh hưởng lớn lên văn hóa đại chúng và ngôn ngữ thường nhật ngày nay - “nói hớ kiểu Freud”²², “sự kìm nén”, v.v. - nhưng hầu hết chúng đều đã bị chứng minh là nhầm nhứ. Chúng ta biết được điều này là bởi qua thế kỷ vừa rồi, tâm lý học đã trở thành một ngành khoa học thực thụ với những công trình nghiên cứu được giám sát kỹ lưỡng, những bản báo cáo được xuất bản trên các tạp chí uy tín, thông qua quy trình kiểm duyệt khắt khe. Dù vậy, ít nhất một trong những phép ẩn dụ của Freud có lẽ đã không hoàn toàn là thần thoại, và điều này mang chúng ta trở lại với Roy F. Baumeister và bát bánh quy của ông.

Vào những năm 1990, Baumeister và các đồng nghiệp đã dành rất nhiều thời gian để nghiên cứu cơ chế tự kiểm soát của con người qua việc sử dụng sô-cô-la. Là con người, tự kiểm soát là một phần quan trọng của việc tồn tại. Hãy nhớ lại những chương trước, bạn là nhân vật chính trong câu chuyện cuộc đời mình, là người kể chuyện không thực sự đáng tin cho những

thiên sử thi hào hùng trong quá khứ, hiện tại và tương lai của chính bản thân. Bạn cảm nhận được một ranh giới giữa mình với tất cả những nguyên tử khác xung quanh - cảm giác như thể bản thân bạn là một thực thể độc lập, chứ không chỉ là cái túi hỗn độn chứa các nội tạng, tế bào và phân tử đã nhảy được khỏi mặt biển từ 530 triệu năm trước. Cảm giác về bản thân này tạo nên một loạt những ý thức khác về cơ thể và tâm trí được gọi là ý chí. Cảm giác tự do ý chí mang lại cho bạn niềm tin rằng bạn đang thực sự cầm lái, đưa ra những quyết định và lựa chọn. Ý chí khiến bạn cảm thấy phải chịu trách nhiệm với các hành động của mình cả trước và sau khi chúng diễn ra. Con người đã bỏ ra vài nghìn năm để tranh luận xem điều này thực sự có nghĩa gì, và liệu tự do ý chí có phải chỉ là ảo giác hay không, nhưng nghiên cứu của Baumeister trong hơn một thập kỷ qua đã xác định được rằng theo một cách nào đó, cảm giác về khả năng tự kiểm soát có thể được điều khiển.

Vào năm 1998, trong một buổi thí nghiệm, Baumeister và các đồng nghiệp của mình là Ellen Bratlavsky, Mark Muraven và Dianna M. Tice đã phổ biến trước với những người tham gia rằng buổi nghiên cứu hôm ấy tập trung vào vị giác, bởi vậy, mỗi người đều phải bỏ một bữa ăn và đến làm thí nghiệm với cái dạ dày rỗng.

Các nhà khoa học đưa từng đôi tượng vào căn phòng kín với chiếc lò vừa nướng bánh xong, cho họ ngồi trước hai sự lựa chọn: một chồng những chiếc bánh quy hạt sô-cô-la và một bát củ cải. Các đối tượng không hề biết rằng họ đã được bí mật chia vào ba nhóm. Các nhà nghiên cứu yêu cầu thành viên của nhóm thứ nhất chỉ ăn củ cải và viết lại cảm nhận của mình để dành cho buổi hỏi đáp sẽ diễn ra vào hôm sau. Nhóm thứ hai thì chỉ

được ăn bánh quy. Và nhóm cuối cùng, nhóm đối chứng, thì không được đưa vào căn phòng bánh-quy-và-củ-cải này. Các nhà tâm lý học sau khi đưa ra yêu cầu đã rời khỏi phòng thử trong năm phút và trở lại với một bảng câu hỏi về tâm trạng. Theo như những gì Baumeister đã viết trong cuốn sách của mình với tựa đề *Willpower (Ý chí)*, đồng tác giả cùng John Tierney, hầu hết những người phải ăn củ cải đã nhìn chăm chặp vào những chiếc bánh quy như trong một trận đấu súng tay đôi. Một số thậm chí còn nhặt những chiếc bánh lên và hít hà. Nếu họ không được phép ăn, thì ít nhất họ cũng sẽ cố hít một hơi thật sâu mùi vị thơm ngon quyến rũ này. Dù sao thì nhóm củ cải vẫn làm theo những gì được yêu cầu, không ai trong số họ ăn miếng bánh nào cả, nhưng cũng không ai trong số họ không cảm thấy chút đau đớn. Tiếp theo, tất cả các nhóm được đưa tới một căn phòng khác để thực hiện bước tiếp theo. Tại đây, họ phải ngồi giải một câu đố: Vẽ theo một hình cho sẵn mà không được phép nhấc bút lên hoặc đi lại vào đường đã vẽ. Họ được phép thử trong bao lâu cũng được, nhưng họ không hề hay biết rằng câu đố ấy không có lời giải. Trong ba mươi phút tiếp theo, các nhà khoa học quan sát và ghi lại hành vi của những người tham gia, xem xem mất bao lâu thì họ sẽ bỏ cuộc.

Tính trung bình, những người không phải ngồi trong căn phòng bánh-quy-và-củ-cải đã cố gắng trong vòng hai mươi phút trước khi chấp nhận thất bại. Những người được phép ăn bánh quy, thì cố được khoảng trung bình là mười chín phút. Còn những người bị buộc phải ăn củ cải và phải chống lại ham muốn ăn những chiếc bánh ngon lành trong căn phòng thơm nức mũi, đã bỏ cuộc sau khoảng thời gian trung bình là tám phút. Baumeister đã nhận xét về điều này như sau: “Việc chống lại ham muốn dường như đã tạo nên một chi phí tinh thần”. Bằng

chúng cho thấy bạn càng kìm nén thứ mà Freud gọi là “nó” của bạn, thì việc tiếp tục kìm nén về sau này sẽ càng trở nên khó khăn. Freud có lẽ sẽ nói rằng “cái tôi” của bạn càng phải chiến đấu kiên cường trước “nó”, càng phải giữ “nó” xuống lâu hơn, thì sẽ càng trở nên mệt mỏi và yếu ớt. Với một cú gạt đầu đồng tình và nháy mắt với Freud, Baumeister đã gọi quá trình này là sự suy giảm cái tôi, Baumeister và các đồng nghiệp đã phát hiện ra nhiều cách khác nữa khiến con người nhanh chóng bỏ cuộc. Trong một nghiên cứu, các sinh viên đại học đã được chia thành ba nhóm. Nhóm thứ nhất phải phát biểu đồng tình với việc tăng học phí tại trường. Nhóm thứ hai thì được phép chọn đồng tình hay phản đối. Nhóm còn lại thì được đi thẳng tới phần tiếp theo của thí nghiệm: Giải những câu đố quanh co mà thực ra không có đáp án. Lần này, nhóm không phải phát biểu và nhóm phải nói điều mà bản thân họ không đồng tình đã trụ được lâu gấp đôi so với nhóm được lựa chọn. Kết quả này cho thấy, không chỉ việc phải kiềm chế ham muốn mới có thể làm suy giảm cái tôi của bạn, thậm chí cả việc bị buộc phải lựa chọn cũng có tác dụng tương tự. Những đối tượng không phải chọn lựa đã cho ý chí của mình nghỉ ngơi, và năng lượng cho cái tôi của họ được giữ nguyên cho tới lúc làm bài giải đố.

Một nghiên cứu khác thì yêu cầu người tham gia cố gắng không thể hiện bất kỳ cảm xúc nào trong khi xem một đoạn video của diễn viên tấu hài hoặc một người đang diễn vai bệnh nhân sắp chết vì ung thư. Sau đó, họ phải giải những câu đố từ vựng với những người đã xem cùng một đoạn băng nhưng được thoải mái thể hiện cảm xúc. Những người phải kiềm chế cảm xúc đã giải được ít câu đố hơn những người còn lại.

Trong một nghiên cứu về lựa chọn chủ động và bị động, một nhóm những người tham gia đã phải tìm tất cả các chữ cái “e” trên một tờ giấy viết đầy những cụm từ vô nghĩa. Một nhóm khác thì phải tìm tất cả những chữ “e” nằm cách nguyên âm khác ít nhất hai chữ cái. Thử làm với đoạn văn bạn đang đọc này xem, bạn sẽ nhận thấy rằng nhiệm vụ của nhóm thứ nhất dễ hơn nhiều. Tiếp theo, từng đối tượng trong mỗi nhóm phải xem đoạn video chiếu một khoảng tường trống trơn với chiếc điều khiển trong tay. Đối với một số người, việc ấn nút sẽ dừng đoạn phim lại. Những người khác thì phải ấn nút để giữ đoạn phim tiếp tục chạy. Các đối tượng đã phải xem đoạn phim chán ngắt này cho tới khi họ tin rằng mình đã xem đủ để trả lời một bảng câu hỏi về nó. Không có bất kỳ điều gì xảy ra trong đoạn phim trên cả, nhưng cũng không ai biết được là liệu có điều bất ngờ xuất hiện hay không. Thêm nữa, mỗi người còn được phổ biến là khi đoạn video này kết thúc, họ sẽ được xem một đoạn phim từ chương trình *Trực tiếp Tối Thứ Bảy*. Những người đã tìm “e” theo luật đơn giản hơn ở nhiệm vụ ban đầu có xu hướng ấn nút dừng phim sớm hơn so với nhóm còn lại những người đã bị suy giảm cái tôi sau một nhiệm vụ khó. Còn nếu họ thuộc trường hợp phải nhấn nút để giữ cho đoạn phim bức tường tiếp tục chạy, thì họ lại giữ lâu hơn. Nhóm với cái tôi bị suy yếu sau nhiệm vụ đầu tiên chỉ đơn giản đi theo lựa chọn thụ động hơn trong cả hai trường hợp ở nhiệm vụ thứ hai: Nếu phải bấm nút để dừng phim, thì họ sẽ trì hoãn; nếu phải giữ nút để cho phim chạy, thì họ lại bỏ cuộc sớm hơn. Kết quả này cho thấy việc quá tập trung vào một nhiệm vụ nào đó khiến người ta mất đi ý chí để đưa ra những lựa chọn chủ động về sau.

Một phần lớn những suy nghĩ và hành vi của bạn diễn ra một cách tự động và vô thức. Ví dụ, bạn không cần phải để tâm tới

việc chớp mắt hay hít thở. Tương tự với một loạt những hành động khác như lái xe tới chỗ làm hoặc tự lau khô người sau khi tắm, còn tâm trí bạn thì được tự do nghĩ về bộ phim *Game of Throne* (Trò chơi vương quyền) hoặc làm thế nào để xin sếp tăng lương. Nếu chạm tay vào bếp lò nóng, bạn sẽ vô thức rút tay lại. Xu hướng tránh những cơn hẻm tối tắm và tìm đến những cái ôm cũng đến một cách tự nhiên mà bạn chẳng cần phải suy nghĩ gì. Những cảm xúc dâng trào mà một bài hát, một bức tranh hoặc một chú mèo con gợi lên trong bạn hoàn toàn không đi qua phần lý trí. Phần lớn những gì diễn ra trong tâm trí bạn không hề chịu sự kiểm soát của ý thức, và những nghiên cứu của Baumeister cho thấy khi bạn chủ động tham gia điều khiển tâm trí, thì mỗi một nỗ lực bỏ ra sẽ làm suy giảm năng lượng trong lần phải dùng đến lý trí tiếp theo.

Tâm trí con người giống như một con tàu vũ trụ thử nghiệm với thiết kế tồi tệ. Khi con tàu đó di chuyển trên một đường thẳng, thì nó sẽ tiêu tốn rất ít nhiên liệu. Tuy nhiên, chỉ cần cơ trưởng bước vào và chủ động điều khiển, dù là theo bất kỳ cách nào, lao xuống, rẽ sang bên hay phóng vút lên, thì con tàu tưởng tượng này cũng sẽ đốt nhiên liệu ở mức đáng báo động, và chẳng còn gì nhiều để có thể tiếp tục lèo lái trong tương lai. Đến một lúc nào đó, bạn sẽ phải trả con tàu về với trạng thái tự hành để nó được tiếp nhiên liệu, không thì nó sẽ ngừng hoạt động. Theo cách so sánh này, thì hành động kiểm soát tâm trí bao gồm: đưa ra những lựa chọn, tránh xa những cám dỗ, kìm nén cảm xúc, suy nghĩ và hành xử theo cách được coi là phù hợp trong môi trường văn hóa của bạn. Để nói không với bất kỳ ham muốn nào, từ việc lụng sục tủ lạnh kiếm đồ ăn cho tới việc trốn học, đều cần một chút nhiên liệu lý trí. Và khi đã đốt cháy phần nhiên liệu đó, thì việc kháng cự những cám dỗ này về sau sẽ

càng khó khăn hơn. Tất cả những nghiên cứu của Baumeister đều cho thấy việc tự kiểm soát bản thân là vô cùng căng thẳng. Khi cái tôi trở nên suy yếu, những hệ thống tự động trong bạn lại càng mạnh mẽ hơn, và nỗ lực kiểm soát chúng sẽ càng kém thành công hơn so với lần trước đó. Tuy nhiên, sự suy giảm cái tôi không chỉ đơn giản là hệ quả của sự mệt mỏi. Đương nhiên là khi bạn đang buồn ngủ, say khướt, hoặc đang trong một cơn bay bổng với thuốc kích thích, thì việc kháng cự những miếng bánh táo ngon lành là không tưởng, nhưng sự suy giảm cái tôi kỳ lạ tới mức các nghiên cứu còn cho rằng nó xảy ra ngay cả trong những hoạt động thường ngày. Đứng trước mối đe dọa của sự chán nản và nỗ lực phải kiểm soát ham muốn, dù bạn kiềm chế hay đánh lạc hướng hành vi của bản thân theo bất kỳ cách nào cũng chỉ có tác dụng nhất thời, và sẽ ngày càng trở nên khó khăn gấp bội trong tương lai.

Vậy tại sao những sinh viên đã bị cán qua bởi chiếc xe tải vô hình mang chữ “bị ruồng bỏ”, những người bị thì thầm vào tai rằng không ai chọn họ để ghép cặp sau buổi tán dóc ở bữa tiệc giả - lại không thể giữ mình trước những chiếc bánh quy sô-cô-la? Dường như sự suy yếu của cái tôi có thể diễn ra theo cả hai chiều. Việc giao tiếp với người khác cần chút nỗ lực, vậy nên, hầu hết những thứ mà chúng ta gọi là hành vi xã hội đều có khả năng bào mòn cái tôi. Tuy nhiên, kết quả của nghiên cứu về việc bị xã hội ruồng bỏ cũng cho thấy, khi bạn bị tẩy chay, trong sâu thẳm bạn sẽ tự hỏi: “Tại sao mình lại phải tiếp tục kiểm soát bản thân trong khi không ai quan tâm tới những gì mình làm cơ chứ?”

Có thể bạn cảm thấy thôi muốn thúc tắt máy tính, lột bỏ bộ quần áo đang mặc, và cứ thế trần như nhộng đi bộ vào rừng.

Nhưng bạn không làm vậy. Với những động cơ khác nhau, nhiều người đã thực sự tách mình ra khỏi xã hội. Ted Kaczynski, Henry David Thoreau và Christopher McCandless là những người nổi tiếng nhất. Và kể cả trong ba người này, cũng không ai điên tới mức bỏ lại hết tất cả những gì dính dáng tới cuộc sống hiện đại. Một ngày nào đó, bạn có thể sẽ giơ ngón giữa vào cuộc sống vật chất và tiến vào nơi hoang dã, nhưng có lẽ bạn sẽ vẫn đi giày dưới chân và cầm theo một con dao bỏ túi. Để phòng trường hợp gặp bọn mèo rừng ấy mà. Dù sao thì đó cũng là một ý tưởng đầy hấp dẫn - rời xa xã hội và sống hoàn toàn cô độc. Bạn có lẽ cũng thích xem những chương trình truyền hình như *Người Sống Sót* hay *Con Người Đối chọi với Hoang Dã*. Bạn thích đọc đi đọc lại những câu chuyện như *Bị Bỏ Rơi*, *Robinson Crusoe* và *Cuộc Đời Của Pi*. Đó là trải nghiệm chung của tất cả chúng ta - sự tò mò xen lẫn sợ hãi trước suy nghĩ hoàn toàn tách khỏi đồng loại.

Tẩy chay là một trải nghiệm rất sâu rộng và đầy đau đớn. Bản thân từ này (*ostracism*) đến từ một hình phạt được áp dụng ở Athens cổ đại và những thành bang lớn khác. Người Hy Lạp thường xuyên trục xuất những kẻ bất tín và phản bội lòng tin của xã hội. Những mảnh gốm, gọi là ostrakon, đã được sử dụng để làm phiếu bầu khi số phận của một người được đặt lên bàn cân. Các loài linh trưởng như bạn có thể sống sót và phát triển là nhờ khả năng gắn kết với nhau thành các nhóm. Từ đó, sinh ra nhu cầu chú ý tới những biến số phức tạp của xã hội như địa vị và đồng minh, tính khí và kỹ năng, những liên kết chính trị và khuynh hướng tình dục cũng ra đời, tất cả là để tránh việc bị tẩy chay. Đối với một con linh trưởng, sự trục xuất tương đương với cái chết. Ngay cả với những người anh em họ của bạn là loại tinh tinh, việc trục xuất một cá thể ra khỏi bầy cũng rất hiếm.

Thường thì những con tinh tinh cô độc là những con đực đầu đàn cũ đã thua cuộc trong một vụ lật đổ quyền lực. Những con tinh tinh trong đàn sẽ không lại gần con bị tẩy chay, không giúp nó chải lông nữa, nhưng hiếm khi trục xuất nó ra khỏi đàn. Một người bị tách biệt hoàn toàn khỏi đồng loại thường cũng không tồn tại được lâu. Tổ tiên của bạn có lẽ đã không chỉ sống sót bằng cách tránh xa khỏi lũ nhên nhện, rắn rết và sư tử, mà còn bằng cách kết bạn và không nổi loạn quá mức trong làng. Bởi vậy, việc bạn cảm thấy một nỗi đau sâu đậm và mạnh mẽ khi bị xã hội từ chối là hoàn toàn dễ hiểu. Bạn có một hệ thống nội tại để phán đoán những hành vi có thể khiến mình bị tẩy chay, hầu hết là những hành vi thể hiện sự ích kỷ. Những người không đáng tin tưởng, những kẻ không góp tay vào việc chung, không chia sẻ hay không chú tâm tới cảm xúc của người khác sẽ bị đẩy ra rìa. Hiểu rộng hơn, những hành vi như trộm cắp, hiếp dâm, giết người, lừa đảo đều là những hành vi gây hại cho người khác trong khi thỏa mãn ham muốn ích kỷ của một cá nhân hoặc một nhóm nhỏ. Baumeister và nhóm nghiên cứu của ông đã viết trong bài nghiên cứu về sự tách biệt khỏi xã hội rằng, là một phần của xã hội nghĩa là bạn phải chấp nhận một cuộc thương lượng giữa bạn và những người khác. Nếu bạn biết tự kiềm chế và không tỏ ra ích kỷ, bạn sẽ được phép ở lại và tận hưởng thành quả của việc có một nhóm bạn nói riêng và là một phần của xã hội nói chung. Nhưng nếu bạn phá vỡ giao kèo, xã hội sẽ phá vỡ lời hứa của nó và loại trừ bạn. Nhóm bạn của bạn sẽ không mời bạn tới những buổi tiệc và không theo dõi bạn trên Twitter nữa. Nếu bạn tỏ ra quá ích kỷ trong nhóm xã hội lớn hơn, họ có thể sẽ khai trừ bạn bằng cách nhốt bạn vào tù hoặc tệ hơn thế.

Các nhà nghiên cứu trong thí nghiệm “không ai chọn bạn” đã đưa ra giả thuyết: Bởi việc tự kiểm soát là một điều kiện để trở

thành một phần trong xã hội, bạn sẽ trông đợi một dạng phần thưởng nào đó từ việc kiểm soát hành vi của bản thân. Những người trong nhóm “bị ruồng bỏ” đã cảm thấy nỗi đau của việc bị tẩy chay, và từ đó, họ tự định hình lại và đi đến kết luận rằng tự kiểm soát bản thân là một sự phí phạm. "Tại sao lại phải làm theo luật lệ khi mà chẳng ai màng tới mình chứ?". Suy nghĩ đó chọc một lỗ hổng trên bình nhiên liệu ý chí của họ, và khi được ngồi trước những chiếc bánh quy sô-sô-la ngon lành, họ không thể kiềm chế lòng ham muốn như những người khác. Một vài nghiên cứu cũng cho thấy khi cảm thấy bị tẩy chay và từ chối, bạn không thể giải đố tốt như bình thường, bạn trở nên bất hợp tác hơn, ít động lực làm việc hơn, khả năng uống rượu, hút thuốc và dẫn thân vào những thứ có hại khác trở nên cao hơn. Việc bị từ chối phá nát khả năng tự kiểm soát, và bởi vậy, nó có vẻ là một trong rất nhiều những con đường dẫn tới sự suy giảm cái tôi.

Với tất cả những thông tin vừa có được, chúng ta kết luận gì về giả thuyết điên rồ của Freud đây? Toàn bộ những thứ mà chúng ta vừa nói về năng lượng của tâm trí, sự ham muốn và những phán xét văn hóa dường như đang xác nhận ý tưởng về “nó”, “cái tôi” và “cái siêu tôi” của Freud phải không? Chà, vậy nên các nhà tâm lý học mới làm việc cật lực để xác định chính xác xem thứ gì bị bào mòn đi khi chúng ta nói tới *sự suy giảm cái tôi*. Và một trong những giả thuyết được đưa ra là thứ thực sự bị suy giảm có thể chỉ đơn giản là thứ nhiên liệu mà não bạn nhận được thông qua quá trình tiêu hóa thức ăn: Đường glucose.

Một công trình được Jonathan Leval, Shai Danziger và Liora Avrilar-Pesso công bố vào năm 2010 đã nghiên cứu 1112 bản án liên quan tới tù nhân được tại ngoại trong vòng mười tháng. Họ

nhận thấy rằng ngay sau bữa sáng và bữa trưa, khả năng để bạn nhận được án tại ngoại là cao nhất. Trung bình, các thẩm phán đã xử tại ngoại cho khoảng 60% số phạm nhân sau khi họ vừa ăn xong. Mức độ chấp nhận án tại ngoại sau đó giảm dần, và ngay trước một bữa ăn thì các thẩm phán chỉ cho phép 20% số người xuất hiện trước họ được tại ngoại. Cơ thể của họ càng có ít đường glucose - tức là càng lâu sau một bữa ăn - thì các thẩm phán càng ít muốn đưa ra lựa chọn chủ động là để cho đối tượng được thụ án tại ngoại và chấp nhận hậu quả tiềm tàng. Thay vào đó, họ có xu hướng đi theo lựa chọn thụ động, treo số phận của phạm nhân lên và đợi một ngày trong tương lai.

Mối liên hệ với glucose còn được làm rõ hơn nữa trong một nghiên cứu của Baumeister vào năm 2007, trong đó, ông cho người tham gia thí nghiệm xem một đoạn phim câm về một người phụ nữ đang nói; xuyên suốt đoạn phim, ở góc phải bên dưới của màn hình xuất hiện nhanh các từ khác nhau. Nhiệm vụ của các đối tượng là cố gắng hết sức có thể để phớt lờ những chữ này. Các nhà khoa học đã làm xét nghiệm để kiểm định mức glucose trong máu trước và sau khi xem phim, so sánh chúng với một nhóm đối chứng được cho xem đoạn phim này mà không bị yêu cầu gì. Trong những thí nghiệm sau này, các đối tượng được uống Kool-Aid với đường hoặc Kool-Aid với Splenda²³ ngay sau khi xem đoạn phim, tiếp theo đó, họ phải thực hiện những nhiệm vụ có khả năng “vạch trần” dấu hiệu của sự suy giảm cái tôi: giải đố chữ, vẽ hình bằng một nét, những bài kiểm tra khả năng kiểm chế cảm xúc, những yêu cầu kìm nén thái độ định kiến, những bài kiểm tra lòng vị tha, v.v. Nhóm uống nước ngọt có chứa Splenda có xu hướng thực hiện những nhiệm vụ này kém hơn so với những người được bổ sung đường glucose thực sự vào cơ thể. Dường như bạn có khả năng

thể hiện ý chí và sự kiểm soát, có thể đưa ra những quyết định và kiểm chế bản thân tốt hơn nhờ việc ăn uống ngay trước khi thực hiện nhiệm vụ. (Trường hợp bạn cần ý chí để vượt qua cửa ải đồ ăn và thức uống thì chắc trải nghiệm sẽ đau đớn lắm đây.)

Những nghiên cứu về thứ mà ngày nay được gọi là mô hình tài nguyên cho việc tự kiểm soát vẫn còn mới và chưa hoàn thiện. Một số nhà khoa học không đồng tình với ý tưởng cho rằng đường glucose là thứ tài nguyên bị hao tổn, bởi vì một bộ não tỉnh táo sẽ luôn phải có lượng glucose dồi dào để có thể tự kiểm soát vào bất kỳ thời điểm nào. Họ chắc chắn một cơ chế tâm lý nào đó khác phải chịu trách nhiệm cho việc này, và rằng hiệu ứng này có khả năng được nhào nặn sau quá trình tiến hóa để giúp phân bổ tài nguyên. Cụ thể, sau khi bạn vừa hoàn thành một nhiệm vụ yêu cầu khả năng kiểm soát bản thân cao, động lực và sự chú ý của bạn sẽ bị khống chế bởi một thế lực nội tại nào đó để tìm kiếm phần thưởng trong một khoảng thời gian nhất định. Nhưng nếu có một cơ hội ngon lành hơn xuất hiện, hoặc một mối nguy hiểm cận kề, những động lực này sẽ lại được trả tự do để bạn có thể tập trung chớp lấy cơ hội hoặc đối phó với hiểm nguy. Ví dụ, bạn có thể đã săn đuổi một con hươu trong cả giờ đồng hồ, quyết tâm không chịu dừng lại dù chân đang rất đau. Sau khi bắn gục nó, bạn sẽ có ham muốn cháy bỏng được ngồi xuống nghỉ ngơi và ăn uống. Nhưng nếu đúng lúc đó, một con thú săn mồi đang đói xuất hiện sau lùm cây, bạn sẽ quên ngay việc nghỉ ngơi mà quay trở lại với việc chạy thực mạng. Đây được gọi là mô hình quy trình của sự suy giảm cái tôi. Thuyết này cho rằng dù vẫn còn đủ glucose để tiêu pha, sau một cuộc vận động trí óc và mất đi động lực, bộ não vẫn sẽ tiết kiệm hơn. Những dấu hiệu của phần thưởng trở nên nổi bật hơn, và những nhiệm vụ yêu cầu tự kiểm soát trở nên kém hấp

dẫn. Nếu vào thời điểm nào đó, bộ não bỗng trở nên hưng phấn cao, nó sẽ nhanh chóng tận dụng lượng glucose có sẵn. Trong một số thí nghiệm, các đối tượng đã gạt bỏ sự suy giảm cái tôi sau khi được nhận phần thưởng, như một ngậm nước ngọt, hoặc cơ hội tham gia vào một nhiệm vụ không nhàm chán. Kết quả này làm tăng thêm bằng chứng cho thấy hệ thống khen thưởng của bộ não đóng vai trò lớn trong sự suy giảm cái tôi, và rằng glucose chưa chắc đã là nhân tố duy nhất. Các nghiên cứu vẫn đang được tiếp tục thực hiện, và cho tới nay, ý tưởng về sự suy giảm cái tôi vẫn chỉ là phép ẩn dụ cho một quá trình phức tạp và nhiều khía cạnh mà chúng ta vẫn chưa hiểu hết.

Tóm lại, theo như cách hiểu hiện nay của khoa học, thì tất cả các hoạt động của não đều cần có nhiên liệu, nhưng những chức năng mang tính điều hành dường như tiêu tốn nhiều nhiên liệu nhất. Hay nói cách khác, bộ máy điều hành trong tâm trí là phần có chi phí hoạt động cao nhất. Các nghiên cứu cho thấy khi hàm lượng glucose giảm, hoặc khi bộ não trở nên tiết kiệm hơn trong việc sử dụng nguồn nhiên liệu này, những chức năng điều hành sẽ phải cắt giảm hoạt động. Trạng thái tâm lý này tương tự với quan niệm của Freud và những người cùng thời với ông: Tâm trí là một trận chiến giữa những ham muốn sơ khai bản năng và bản ngã điềm tĩnh hơn. Những nhà tâm lý học đời đầu có lẽ sẽ nói rằng “nó” của bạn sẽ tự do tung hoành khi “cái tôi” trở nên yếu đuối. Giờ thì chúng ta biết rằng đó có thể chỉ đơn giản là vùng vỏ não trước trán đang phải đối phó với việc suy giảm nguồn glucose, hoặc do tay chủ ngân hàng trong não bạn đang từ chối không giải ngân những khoản vốn đầu tư.

Không cần biết mấy cuốn sách *self-help* đang nói gì, các nghiên cứu khoa học đã cho thấy rằng ý chí của bạn không phải là một

kỹ năng. Có thể hiểu đơn giản: Nếu nó là một kỹ năng, thì sẽ phải có một quá trình tương đồng nhất định khi bạn thực hiện các nhiệm vụ. Thay vào đó, mỗi khi bạn muốn kiểm soát cỗ máy khổng lồ (là chính bạn), thì khả năng để bạn làm việc đó sẽ ngày càng yếu đi. Nếu bạn cố nhin cười trong một buổi lễ nhà thờ hay trong lớp học, mọi điều ngớ ngẩn nho nhỏ khác lại bỗng nhiên trở nên buồn cười hơn rất nhiều, cho tới khi bạn chấp nhận rủi ro của việc bật ra những tiếng khúc khích.

Cách duy nhất để tránh khỏi tình trạng này là bạn phải dự đoán trước điều gì có thể gây ra nó trong cuộc sống thường ngày, và cố gắng để tránh những điều đó khi mà bạn cần sử dụng đến ý chí nhiều nhất. Cuộc sống hiện đại ngày nay có quá nhiều cám dỗ, đòi hỏi bạn phải có khả năng tự kiểm soát cao hơn bất kỳ thời đại nào khác. Chỉ cần biết rằng trang Reddit.com đang ở ngoài kia vẫy gọi trình duyệt của bạn, hay chiếc iPad đang nằm chờ những ngón tay vuốt ve, hoặc chiếc điện thoại trong túi đang muốn bùng cháy với hàng loạt những cập nhật trạng thái, tất cả những điều này đều đòi hỏi sự kiểm soát lòng ham muốn - đặc trưng mà chỉ có tâm trí loài người sở hữu. Mỗi một cuộc vui bị kiểm chế đều gia tăng sức cám dỗ trong lần tiếp theo. Chưa kể, bạn có thể làm suy giảm chức năng điều hành của bản thân bằng rất nhiều cách, ví dụ như thức trắng một vài đêm, đắm mình vào bia bọt rượu chè, cố gắng ngậm chặt miệng trong một buổi họp gia đình, hay chống cự lại lời nài nỉ của một đứa con nít lần thứ n. Chịu trách nhiệm cho một nhiệm vụ quan trọng có thể khiến việc ra quyết định trở nên mệt mỏi hơn rất nhiều, từ đó, có thể gây ra sự suy giảm cái tôi, đơn giản bởi vì những quyết định lớn, theo nghĩa đen, sẽ cần nhiều năng lượng hơn, và khi bạn cảm thấy bị đình trệ, bạn sẽ càng trở nên thụ động. Một ngày dài giải quyết những việc vớ vẩn thường dẫn tới một buổi

tôi chẳng làm được gì ngoài việc ngồi ườn ra xem TV. Thậm chí bạn sẽ chẳng thèm chuyển kênh để gạt khuôn mặt của Kim Kardashian ra khỏi màn hình, hoặc chấp nhận việc ngồi xem phiên bản bị cắt bớt của phim *Goodfellas* (*Chiến hữu*) với hàng tá quảng cáo chèn vào, trong khi bạn sở hữu đĩa DVD của phim đó và nó chỉ cách tầm với của bạn có mét rưỡi. Nếu chỉ đơn giản như vậy, thì cũng chẳng vấn đề gì. Tuy nhiên, nếu bạn đang nắm trong tay việc điều hành không lưu hoặc phẫu thuật bắc cầu động mạch vành, hay phải giảm bớt 90 kg cân nặng, thì bạn cần vạch kế hoạch từ trước. Nếu muốn có được sự kiểm soát tâm trí tối đa, thay vì giơ tay đầu hàng và làm theo những ham muốn bản năng, hãy nhớ rằng, đầu tiên, bạn phải thật thoải mái. Hãy nghỉ ngơi một cách hợp lý. Ngủ một giấc đi. Và trước khi chúng ta thực sự hiểu về bản chất của sự suy giảm cái tôi, tốt nhất là đừng nên ra những quyết định quan trọng với cái dạ dày rỗng.

Sự lẫn lộn tác nhân gây hưng phấn

... Chương 7 ...

BẠN VẪN TƯỞNG:

Bạn luôn biết chắc về nguyên nhân gây ra cảm xúc của mình.

SỰ THẬT LÀ:

Bạn có thể trải nghiệm cảm xúc mà không biết lý do tại sao, kể cả khi bạn tin rằng mình có thể xác định rõ được nguồn gốc của chúng.

Tỉnh British Columbia, Canada có một cây cầu treo rất dài và đáng sợ. Nó vắt vẻo ngang qua vịnh Capilano như thể thách thức những con người mạo hiểm nhất. Nếu đặt Nữ Thần Tự Do ở dưới đáy vịnh, tính cả bệ đỡ luôn ấy, thì cây cầu này sẽ vắt nhẹ qua đôi vai đồng của bức tượng. Nó có chiều rộng bằng khoảng một băng ghế công viên, đối lập hoàn toàn với chiều dài 140 mét. Và khi thử lấy hết can đảm băng qua cây cầu này, bạn sẽ thấy nó lắc lư theo những cơn gió thổi lên từ con vịnh kèm theo tiếng dây kêu kéo kẹt đến là ghê rợn. Rất khó để rời mắt khỏi những tảng đá và dòng nước chảy xiết bên dưới, cách chân bạn tới hơn 70 mét - khoảng cách đủ xa để bạn vẽ ra trong đầu một cái chết be bét và thảm khốc. Không phải ai cũng có thể đi hết cây cầu này.

Vào năm 1974, hai nhà khoa học Art Aron và Donald Dutton đã thuê một người phụ nữ đứng ở ngay giữa cây cầu treo này. Khi những người đàn ông đi ngang, cô ta có nhiệm vụ hỏi xem liệu họ có sẵn sàng làm một bản khảo sát không. Sau khi làm xong

hết các câu hỏi, cô cho họ xem bức hình vẽ một người phụ nữ đang che mặt và yêu cầu họ bịa ra một câu chuyện để giải thích bức tranh. Cuối cùng, cô nói với mỗi người rằng cô sẵn sàng bàn luận sâu hơn về nghiên cứu này nếu anh ta muốn gọi cô vào tối hôm đó, và xé một mẫu giấy để viết số điện thoại của mình rồi đưa cho họ.

Các nhà khoa học chắc chắn những người đàn ông không thể phớt lờ nỗi sợ hãi khi đi qua cây cầu vắt vẻo này, và họ muốn biết một bộ não đang bị ám ảnh bởi sự lo lắng sẽ hiểu những điều đang diễn ra như thế nào. Để so sánh, họ làm thí nghiệm đối chứng trên một cây cầu khác không có khả năng gây ra sự sợ hãi. Họ tiếp tục nhờ nữ trợ lý nói trên thực hiện những việc tương tự tại một cây cầu gỗ lớn và chắc chắn, với độ cao chỉ vài mét so với mặt nước.

Sau khi thực hiện thí nghiệm này ở cả hai địa điểm, các nhà khoa học so sánh kết quả thu thập được và thấy rằng 50% những người đàn ông nhận được số điện thoại trên chiếc cầu treo nguy hiểm đã nhắc máy gọi cho cô gái. Trong khi đó, tỷ lệ những người gọi lại trong cuộc khảo sát trên chiếc cầu gỗ chắc chắn thì chỉ có 12,5%. Đó không phải là điểm khác biệt lớn duy nhất. Khi so sánh những câu chuyện được bịa ra dựa trên hình vẽ, họ thấy các đối tượng đứng trên cây cầu đáng sợ có xu hướng nghĩ ra những câu chuyện liên quan tới tình dục cao hơn gần gấp đôi so với các đối tượng còn lại.

Chuyện gì đã xảy ra ở đây vậy? Một cây cầu thì khiến cho những người đàn ông trở nên thích ve vãn và nôn nóng được tiếp chuyện với người phỏng vấn nữ hơn, cây cầu còn lại thì không. Để hiểu được điều này, bạn cần nắm rõ một khái niệm mà các

nhà tâm lý học gọi là *sự hưng phấn*, đã được nhắc tới ở phần trước trong chương nói về sự bất hòa nhận thức, và việc người ta dễ dàng xác định sai nguồn gốc của nó ra sao. Nhầm lẫn về căn nguyên của cảm xúc có thể cứu vãn mối quan hệ, tạo nên những đam mê không thực, và khiến bạn có những hành vi và thái độ vừa cao cả lại vừa giả tạo.

Sự hưng phấn, dưới định nghĩa của tâm lý học, không chỉ giới hạn trong những trường hợp liên quan tới tình dục. Nó có thể gây ảnh hưởng lên tâm trí bạn theo nhiều cách khác nhau. Chắc chắn là bạn đã từng cảm thấy tim đập nhanh, tập trung cao độ, bàn tay ướt mồ hôi, miệng khô, hít vào thật sâu và thở ra cũng thật dài. Trạng thái thức tỉnh, cảnh giác và nhận thức cao hơn bình thường này chính là lúc tâm trí bạn đang tập trung hết mức. Nó không giống hành động chớp nhoáng lăn-ra-khỏi-giường-và-bật-dậy khi chuông báo thức kéo giật bạn ra khỏi giấc ngủ sâu. Không, sự hưng phấn kéo dài và hoàn chỉnh; nó được xây đắp dần lên tới điểm bão hòa. Sự hưng phấn đến từ sâu thẳm trong bộ não, từ những vùng sơ khai thuộc hệ thần kinh tự trị, nơi những tín hiệu vào và ra được theo dõi sát sao, cũng là nơi chiếc hộp kính bảo vệ cái nút đỏ Chiến-Đấu-hay-Bỏ-Chạy đang sẵn sàng để bị đập vỡ. Bạn, trong lúc này, có cùng tâm trạng với một người lính đang chờ đợi xem liệu mình có mất mạng vì quả đạn pháo tiếp theo hay không, với một nhạc công bước lên sân khấu mà khán đài đã chật kín người, hoặc một thành viên trong đám đông được kích thích bởi một bài phát biểu hùng hồn. Bạn có cảm giác như thể đang ở trong một nhóm người hát hò và gõ trống quanh đồng lửa trại, như một thành viên của một giáo đoàn truyền đạo đang lắng nghe theo nhịp hát Thánh ca, hay như một người trong cặp đôi quay cuồng giữa sàn

nhảy chật ních. Mắt bạn nhòe lệ. Bạn muốn được khóc và cười cùng một lúc. Bạn cảm thấy như muốn bùng cháy.

Những người đàn ông trên cầu đã trải nghiệm trạng thái cao độ này trong nhận thức, cảm thấy sự sợ hãi và nỗi lo âu được nhân lên gấp bội, và khi họ được gặp một người phụ nữ quyến rũ, những cảm xúc này vẫn tiếp tục chảy vào tim và đầu họ, nhưng nguồn gốc của chúng lại bị xáo trộn. Đó là bởi cây cầu đáng sợ hay là vì người phụ nữ? Liệu cô ấy đang tỏ vẻ lịch thiệp thôi, hay là cô ấy thực sự có ấn tượng với mình? Tại sao cô ấy lại chọn mình? Tim mình đang đập thành thịch; có phải cô ấy đã làm mình cảm thấy như vậy? Khi Aron và Dutton thực hiện lại thí nghiệm này với một người phỏng vấn nam (và vẫn với những đối tượng là nam), sự khác biệt trong nội dung của các câu chuyện kể đã biến mất. Những người đàn ông lúc này không còn coi người phỏng vấn là nguyên nhân tiềm tàng cho sự hưng phấn của họ nữa hoặc nếu có thì họ cũng đã kìm nén những suy nghĩ đó. Sự lẫn lộn về tác nhân gây hưng phấn cũng biến mất khi thí nghiệm được thực hiện trên một chiếc cầu chắc chắn như đã nói đến ở trên. Không ở trong trạng thái kích thích cao độ, họ không có gì cần phải giải thích cả. Nghe lời trực giác, Aron và Dutton đã quyết định dời thí nghiệm này ra khỏi thế giới thực với những biến số không thể kiểm soát, và cố gắng tìm lời giải từ một hướng khác - trong phòng thí nghiệm.

Ở phiên bản khác của nghiên cứu này được thực hiện trong phòng thí nghiệm, từng sinh viên nam đã đi vào một căn phòng đầy những dụng cụ khoa học điện tử tinh vi. Một nhà nghiên cứu đã tiếp đón bằng việc hỏi liệu anh có nhìn thấy một sinh viên khác đang lang thang quanh đó không. Khi sinh viên nam này trả lời không, nhà khoa học giả vờ như chạy đi tìm kiếm đối

tượng còn lại, để cho anh này ở lại một mình đọc những tài liệu liên quan tới khả năng ghi nhớ và những cú giật điện đau đớn. Khi các nhà nghiên cứu cho là đã đủ lâu, họ dẫn một diễn viên đóng giả làm nữ sinh tình nguyện tham gia thí nghiệm vào phòng. Nam sinh sẽ ngồi cạnh đối tượng mới tới và nghe nhà khoa học giải thích rằng một trong hai người sắp phải chịu giật bởi một luồng điện hoặc là rất kinh khủng, hoặc là chỉ rất nhẹ “như muỗi đốt”. Sau khi phổ biến xong, nhà khoa học tung đồng xu để xác định xem ai phải chịu mức giật nào. Thực ra họ chẳng định giật điện ai cả, họ chỉ muốn dọa cho nam sinh viên sợ chết khiếp mà thôi. Tiếp theo, các nhà nghiên cứu phát bảng câu hỏi trong tự như bảng đã sử dụng trong thí nghiệm trên cầu, có cả câu hỏi dựng chuyện để giải nghĩa cho hình vẽ, và yêu cầu đối tượng trả lời trong khi họ đi chuẩn bị máy giật điện.

Bản khảo sát này yêu cầu các nam sinh viên phải đánh giá mức độ lo sợ và mức độ bị cuốn hút bởi đối tượng nữ. Đúng như các nhà khoa học đã dự đoán, kết quả ở đây khớp với những gì thu được từ cây cầu treo. Những người nghĩ mình sắp phải nhận một cú giật điện đau đớn đánh giá độ lo lắng của họ và sức hấp dẫn của người phụ nữ cao hơn nhiều so với những người chỉ đang trông đợi một cú giật nhẹ, về những câu chuyện được dựng lên theo hình vẽ, một lần nữa, các sinh viên nam càng lo sợ thì hình ảnh mà họ tưởng tượng ra càng mang tính tình dục cao hơn. Sau khi mọi việc xong xuôi, các đối tượng đã được nghe giải thích ngắn gọn và được cho biết là họ sẽ không phải chịu sự tra tấn điện giật nào cả.

Thí nghiệm của Aron và Dutton đã cho thấy khi cảm thấy hưng phấn, theo lẽ tự nhiên, bạn sẽ tìm một bối cảnh, một lời giải thích cho cảm giác sống động của mình. Cuộc tìm kiếm ý nghĩa

này diễn ra một cách hoàn toàn tự động và vô thức. Nhưng bất kể câu trả lời có là gì, thì bạn cũng sẽ không thắc mắc về nó, bởi bạn không nhận ra chính mình đang là người đặt câu hỏi. Giống như những người đàn ông đứng trên cầu treo, đôi khi bạn tự bịa ra những lời giải thích cho cảm xúc của bản thân, tin vào câu chuyện đó và cứ thế đi tiếp. Để giải thích cho khuôn mặt méo mó và nụ cười nhăn nhó của bạn sau khi dùng mescaline²⁴ ở lễ hội Burning Man²⁵, với gậy phát sáng đang khua khoảng loạn xạ theo nhịp kèn *bassoon*, thì rất dễ. Tuy nhiên, nguyên nhân khiến dòng máu cuộn trào trong bạn sẽ khó đoán hơn, nếu tình huống là bạn vừa mới uống một lon Red Bull trước khi vào phòng chiếu tối om để xem phim hành động. Bạn không thể biết chắc nguyên nhân là từ những vụ nổ trên màn ảnh hay là từ thứ nước trộn caffeine và taurine, nhưng ôi chao, bộ phim này thật tuyệt vời. Trong rất nhiều trường hợp, bạn có thể không biết hoặc không nhận ra điều gì đã khiến bộ máy sinh lý của mình rơi vào trạng thái bị kích thích, và bạn sẽ đổ lỗi một cách sai lầm cho yếu tố nào đó trong môi trường xung quanh. Theo các nghiên cứu, bạn có xu hướng nghĩ nguyên nhân khiến bạn hưng phấn là do những người ở gần. Những năm sinh đang chờ bị giật điện đã nhầm lẫn cho rằng nhịp tim của họ tăng là bởi người phụ nữ ngồi cạnh. Aron và Dutton đã tập trung vào các cảm xúc sợ hãi và lo lắng, nhưng các nghiên cứu từ các năm sau đó đã cho thấy việc xác định nguyên nhân của hầu hết các trạng thái cảm xúc đều có thể bị lẫn lộn, và điều này dẫn tới những phát hiện quan trọng trong việc làm thế nào để giữ những cuộc hôn nhân bền vững.

Vào năm 2008, nhà tâm lý học James Graham đã thực hiện nghiên cứu để tìm ra những hoạt động nào giúp gắn kết hai người bạn đời. Ông đã trang bị cho hai mươi cặp đôi đang chung

sống những thiết bị điện tử nhỏ để luôn mang bên mình trong thời gian diễn ra nghiên cứu. Bất cứ khi nào những thiết bị này phát chuông, các cặp đôi sẽ phải dùng nó để nhắn tin cho các nhà khoa học biết lúc ấy họ đang làm gì. Sau đó, họ phải trả lời một vài câu hỏi về tâm trạng hiện tại và cảm xúc của mình với người bạn đời. Sau hơn 1000 khoảnh khắc đổ-chuông-và-báo-cáo này, Graham đã xem lại những dữ liệu thu thập được và phát hiện ra rằng những cặp đôi thường xuyên thực hiện những công việc khó khăn cùng nhau có xu hướng thích nhau nhiều hơn. Sau thí nghiệm, ông nhận thấy các cặp đôi có xu hướng xích lại gần nhau hơn, gắn kết với nhau tốt hơn và yêu thương nhau nhiều hơn khi những kỹ năng của họ thường xuyên bị thách thức. Chỉ dành thời gian bên nhau là không đủ. Những loại hoạt động mà họ cùng tham gia với nhau mới mang tính sống còn, Graham kết luận rằng bởi con người luôn có nhu cầu được phát triển, mở rộng, trau dồi khả năng và vốn kiến thức, nên khi bạn được thỏa mãn nhu cầu này bằng cách kết hợp, học hỏi từ người yêu hay người bạn nào đó, biến chúng thành những kỹ năng, triết lý và bản ngã của bản thân, thì mối liên kết giữa bạn với người ấy sẽ được củng cố tốt hơn bất kỳ hành động lãng mạn nào.

Thí nghiệm này mở ra cánh cửa cho điều tuyệt vời nhất có thể xảy ra bởi *hiệu ứng lẫn lộn tác nhân gây cảm xúc*. Nếu giống như những người tham gia vào nghiên cứu nói trên, bạn sẽ ngày càng kiên cường sau những thử thách (dù chỉ là phải tự sửa lại căn bếp hay học điệu nhảy Dougie). Việc trở nên thông thái hơn, tự khai mở tiềm năng của bản thân sẽ mang lại cho bạn cảm giác lâng lâng tuyệt vời - chính cảm xúc này là thứ sẽ phần nào đó bị lẫn lộn, và được cho là xuất hiện cùng với sự có mặt của người còn lại. Bạn sẽ tự tạo nên một phản ứng có điều kiện, cho

rằng mỗi quan hệ của mình là nguồn gốc cho những cảm xúc tích cực, và từ đó, sợi dây kết nối giữa bạn với đối phương sẽ càng khó bị cắt đứt. Ngay từ những ngày đầu của một mối quan hệ, chỉ bằng việc học cách liên hệ bản thân với người còn lại, đọc vị những dấu hiệu không lời của anh ấy/cô ấy, nắm bắt những cơn bùng phát cảm xúc thất thường và ghi nhớ thói quen ăn uống của họ cũng đã là một bài tập phát triển bản thân dành cho bạn rồi. Tần suất của những bài tập mới mẻ này có thể bị giảm xuống khi mối quan hệ kéo dài hơn, và cuộc sống của hai người dần ổn định thành những thói quen. Đó là một trong số những nguyên nhân khiến sợi dây liên hệ của hai người dường như bị yếu đi. Để củng cố nó, bạn sẽ cần có kích thích từ nghịch cảnh, có khi chỉ cần một tình huống nhân tạo là đủ. Đăng ký học lớp khiêu vũ hay bắt cặp với nhau trong một trận golf mini sẽ có khả năng giữ cho ngọn lửa tình yêu của bạn bùng cháy mạnh mẽ hơn nhiều so với những ly rượu vang hay những bản tình ca của Marvin Gaye.

Sự hưng phấn mà bạn có xu hướng xác định sai nguyên nhân cũng có thể tới từ bên trong, đặc biệt là khi bạn thấy mình đang ở vị thế không được chính danh lắm về mặt đạo đức. Vào năm 1978, Mark Zanna và Joel Cooper đã đưa những viên thuốc giả cho một nhóm những người tham gia thí nghiệm. Họ nói với một nửa số người trong nhóm này rằng việc uống thuốc sẽ giúp họ cảm thấy thư thái hơn, và nửa còn lại được phổ biến rằng những viên thuốc sẽ kích thích cho họ căng thẳng hơn. Sau đó, các nhà nghiên cứu yêu cầu đối tượng phải viết một bài luận giải thích tại sao tự do ngôn luận nên bị cấm. Hầu hết mọi người đều do dự và cảm thấy không thoải mái khi phải nói lên quan điểm ngược lại với những gì họ thực sự tin vào. Khi các nhà nghiên cứu cho những người tham gia cơ hội đổi chủ đề cho bài

viết của mình, tở lệ những người tưởng mình được uống thuốc an thần nhận lời đề nghị này cao hơn nhiều so với nhóm còn lại. Những đối tượng tưởng rằng mình đã uống thuốc kích thích thì lại cho rằng cảm giác nóng nực mà họ thấy dưới lớp cổ áo là hệ quả của viên thuốc chứ không phải do sự bất hòa nhận thức của bản thân. Bởi vậy, họ cảm thấy không cần thay đổi chủ đề. Nhóm còn lại, vì không tìm ra đối tượng nào khác để đổ lỗi cho trạng thái cảm xúc của mình, nên đã chọn viết lại bài luận, với niềm tin rằng điều này sẽ xoa dịu tâm trí và đưa trạng thái bị kích thích của họ về mức cân bằng. Một lần nữa, bạn có thể thấy sự bất hòa nhận thức và những hành vi hoặc suy nghĩ đi ngược lại niềm tin của bản thân có khả năng tạo nên sự hưng phấn, nhưng theo chiều hướng khiến bạn cảm thấy tệ hại. Những đối tượng trong thí nghiệm của Zanna và Cooper muốn tìm cách giải thoát bản thân khỏi cảm giác này, nhưng chỉ những người tin rằng mình đã được uống thuốc an thần mới có thể xác định đúng nguồn gốc gây ra sự khó chịu trong tâm trí họ. Đối với nhóm còn lại, thứ thuốc giả đã trở thành lời giải thích thay cho bản thân những cảm xúc tiêu cực mà họ đang trải nghiệm.

Giống như hiệu ứng Benjamin Franklin, *sự lẫn lộn tác nhân gây hưng phấn* là một hiện tượng khác trong thuyết về sự tự nhận thức. Nếu bạn còn nhớ, thuyết này cho rằng thái độ của bạn được hình thành qua việc tự quan sát và tìm cách giải thích những hành vi của bản thân. Một trong những người tiên phong trong ngành tâm lý học, William James, cho rằng bạn thường xuyên nhìn lại tình huống đã xảy ra ở vị trí khán giả, tìm cách để hiểu những động cơ thúc đẩy bản thân. James giải thích, nếu bạn nhìn thấy một con đế đậu trên tay mình, hoảng hốt hất nó ra và giật nảy toàn thân, đồng thời buột ra những câu hét khó hiểu, sau này, bạn sẽ nghĩ đó là một trải nghiệm khiếp

đảm, và rằng bạn vô cùng sợ đẽ. Đôi khi, bạn nhảỷ thẳng tới kết luận mà không cần biết hết các thông tin. Bạn thường xuyên đóng vai người quan sát hành vi của chính mình, vai nhân chứng cho những suy nghĩ của bản thân, và bạn tạo nên niềm tin dựa trên quan sát đó.

Để kiểm nghiệm điều này, nhà tâm lý học Fritz Strack đã thực hiện một thí nghiệm đơn giản vào năm 1988, trong đó, ông yêu cầu các đối tượng phải cắn bút bằng răng cửa và nhe răng ra trong khi đọc những mẩu truyện tranh. Các đối tượng cắn bút và nhe răng như vậy có xu hướng cảm thấy những mẩu chuyện này hài hước hơn so với lúc ngậm bút bằng môi. Khi cây bút nằm giữa hai hàm răng, họ đã sử dụng một số nhóm cơ vốn được dùng để mỉm cười; ngược lại, khi cây bút được giữ bằng môi, những cơ sử dụng trong việc nhăn nhó lại được kích hoạt. Strack kết luận rằng trong sâu thẳm, các đối tượng đã tự thấy mình đang mỉm cười, dẫn đến suy nghĩ là họ đang đọc những mẩu truyện hài hước. Khi cảm thấy mình nhăn nhó, họ có xu hướng thấy những mẩu truyện này nhạt nhẽo. Trong một thí nghiệm trong tự thực hiện vào năm 1980 bởi Gary Wells và Richard Petty, những người tham gia đã được thử nghiệm những chiếc tai nghe mới bằng cách gật và lắc đầu trong khi nghe một nhà phê bình chính trị phát biểu. Và đúng như dự đoán, trong khảo sát sau buổi trải nghiệm, những người gật đầu đã có xu hướng đồng tình với ý kiến của nhà phê bình nhiều hơn so với những người lắc đầu. Vào năm 2003, Jens Forster cũng đã yêu cầu các tình nguyện viên đánh giá một số thực phẩm trong khi tên của chúng chạy qua màn hình. Lúc thì những cái tên này chạy theo chiều lên-xuống, lúc khác thì chúng chạy theo chiều trái-phải, cách này tạo nên những hành động gật hoặc lắc đầu một cách vô thức. Và cũng như trong

ngiên cứu với nhà phê bình chính trị, người ta có xu hướng thích những loại thức ăn khiến họ gật đầu hơn, trừ khi chúng thực sự ghê tởm. Trong thí nghiệm của Forster và nhiều nghiên cứu cùng loại khác, các ý kiến đồng tình hay phản đối bị đẩy lên mạnh mẽ hơn, nhưng dù sao, đối với một người vốn ghét cay đắng món súp lơ thì không có mức độ gật-đầu-do-bị-điều-khiển nào có thể thay đổi ý kiến của anh ta.

Sự hưng phấn có thể tràn vào những khoảng trống trong não khi bạn không để ý nhất. Đó có thể là một đoạn quảng cáo phim đầy kịch tính, hoặc một lời khẩn cầu cứu giúp từ một người xa lạ trên Youtube. Tổ tiên của bạn được lập trình để luôn chú ý khi cần thiết, nhưng đi kèm với khả năng nhận thức nhanh chóng là một khuôn mẫu và tất cả những cách ngớ ngẩn mà bạn dùng để hiểu sai những thông tin thu thập được. Nguồn gốc cho tâm trạng của bạn thường là rất khó hoặc thậm chí là không thể xác định chính xác. Thời gian bạn tập trung chú ý có thể đã trôi qua, hoặc những chi tiết quan trọng đã bị chôn vùi xuống một nơi rất sâu bên dưới ý thức. Bây giờ, bạn chỉ còn trải nghiệm được cảm giác, nhưng không biết được nguyên nhân là do đâu. Khi thấy mình đang ở trong tình huống như vậy, bạn có xu hướng khóa sự chú ý của mình vào một đối tượng, đặc biệt nếu người đó phù hợp với câu chuyện tự sự mà bạn đang chuẩn bị bịa ra. Khi cho rằng mình đã khám phá được nguyên nhân gây ra cảm giác hạnh phúc, sự ruồng bỏ, cơn giận dữ hay nỗi nhớ nhung, bạn sẽ cảm thấy tốt hơn. Nó giúp bạn có thể thoải mái tiếp bước, vậy tại sao lại phải nghi ngờ cơ chứ?

Những nghiên cứu về sự hưng phấn cho thấy bạn rất tệ trong việc giải thích bản thân cho chính mình. Tuy nhiên, chúng lại hé lộ nguyên nhân tại sao rất nhiều những buổi hẹn hò thành

công lại bao gồm những chuyến tàu lượn, những bộ phim kinh dị và những mẩu chuyện phiếm bên bàn cafe. Đó là lý do tại sao cuộc vật lộn chơi đùa lại có thể dẫn tới những nụ hôn nồng thắm, và một người bạn tuyệt vời có thể biến tiếng khóc ai oán trở thành một trận cười vỡ bụng. Đó cũng là lý do mà Rice Krispies²⁶ đưa ra những đoạn quảng cáo hướng dẫn mẹ dạy con cách làm những món ngọt bằng sô-cô-la trắng và đen, trong khi ca sĩ Israel Kamakawiwo' ole hát bài "*Phía Trên Cầu Vòng*". Khi muốn biết lý do dẫn đến cảm xúc của bản thân mà không tìm được câu trả lời chính xác, bạn cũng không thể dừng việc tìm kiếm lại. Bạn sẽ gán lý do vào một thứ gì đó khác - người đang ở bên cạnh bạn, món đồ trước mặt, thứ thuốc bạn vừa uống. Không phải lúc nào bạn cũng biết câu trả lời chính xác, nhưng khi đang bận tán tỉnh bên tách *latte* thì thôi, cũng không cần quan tâm làm gì.

Ảo giác về tác nhân bên ngoài

... Chương 8 ...

BẠN VẪN TƯỞNG:

Bạn luôn biết khi nào mình đang tận hưởng mọi thứ theo cách tích cực nhất.

SỰ THẬT LÀ:

Bạn thường xuyên lầm tưởng rằng những tác động bên ngoài mang đến sự lạc quan cho mình.

.....

Khi đang vui vẻ hạnh phúc, bạn sẽ chẳng quan tâm đến việc bước lùi lại trong thế giới siêu nhận thức để nhìn ra sự thật: Chính bộ não mới là kẻ chịu trách nhiệm cho cảm xúc của bạn.

Bạn nghĩ “Tôi đang hạnh phúc vì tôi vừa được ăn một chiếc bánh cupcake vị chanh ngon tuyệt”, nhưng lại hiếm khi nghĩ “Tôi đang hạnh phúc vì bộ não bảo tôi phải cảm thấy hạnh phúc sau khi được ăn bánh cupcake vị chanh”. Chỉ viết ra câu đó thôi đã thấy phức tạp rồi. Khi nghĩ về cá thể con người là chính bản thân bạn, thì bạn nghĩ tới toàn bộ, cả bộ não lẫn cơ thể, hay chỉ một trong hai? Có lẽ là cả hai. Mặc dù ngành thần kinh học mỗi năm lại đưa ra thêm nhiều bằng chứng cho thấy bản ngã có ý thức thực chất chỉ là một phần nhỏ trong toàn bộ tâm trí được tạo bởi bộ não, nhưng đó thực sự không phải điều bạn có thể dễ dàng chấp nhận.

Bạn đang ngồi đó, đọc cuốn sách này, cảm thấy mình là chính xác con người như vẫn tưởng trọng, là bản ngã kiểm soát cơ thể

bạn, là người trải nghiệm những thông tin từ cả thế giới vật chất lẫn những thứ vô định và mang tính xúc cảm. Bạn là kẻ đang suy nghĩ, bạn là người đang cảm nhận. Ấy vậy mà có những trường hợp cảm giác sở hữu và ý chí này của bạn có thể bị thao túng và thay đổi mạnh mẽ. Thực tế mà nói, tại nhiều thời điểm trong suốt cuộc đời, nguồn gốc cảm xúc mà bạn tìm ra chỉ hoàn toàn là tưởng tượng. Thử dừng lại một chút và suy ngẫm xem. Tôi biết ý niệm này sẽ khiến bạn phải cau mày, nhưng trong phòng thí nghiệm, các nhà khoa học đã chứng minh được rằng đôi lúc, bạn không thể nhận ra chính bạn mới là người phải chịu trách nhiệm cho những suy nghĩ và cảm xúc mà bạn đang trải qua. Không chỉ vậy, bạn còn có thể chuyển giao trách nhiệm này cho một người hoặc một vật khác.

Trong tâm lý học, cảm giác về một sinh vật biết suy nghĩ đứng sau một sự kiện được gọi là *tác nhân (agency)*, và trong mỗi bộ não người đều cài sẵn một hệ thống phát hiện tác nhân. Ví dụ phổ biến nhất về điều này là, hãy tưởng tượng bạn đang ở trong rừng rậm và nghe thấy tiếng lá sột soạt. Liệu đó chỉ là cơn gió thoảng qua hay là một con hổ đang rình sau bụi cây? Tốt nhất là nên cảnh giác, cứ cho rằng đó là một con hổ đi, giờ hãy chọn một trong hai phương án: chủ động chiến-đấu-hoặc-bỏ-chạy hay bị động nín-thở-cho-nó-bỏ-đi. Cảm giác mặc định cho rằng thứ chưa biết rõ nào đó có thể có nguồn gốc từ một con thú đói khát và hung dữ là *cảm giác về tác nhân (sense of agency)* của bạn. Đó là lý do tại sao bạn khó mà phớt lờ những tiếng động đáng ngờ vào buổi đêm. Một phần nào đó trong bạn đang yêu cầu những phần còn lại phải tìm hiểu xem điều đó là gì, phòng trường hợp có nguy hiểm kéo theo. Động lực thúc đẩy bạn khám phá những điều kỳ lạ và bí ẩn chưa có lời giải xuất phát từ bản năng tự nhiên của con người - cho rằng luôn phải có tác nhân

đứng sau tất cả những thứ đáng sợ, dù bạn có bằng chứng về chúng hay không.

Bạn không chỉ phỏng đoán các tác nhân cho những sự kiện bên ngoài, mà bạn còn luôn cho rằng phải có tác nhân gây ra những hành động của bản thân: Chính bạn. Một cách tự nhiên, bạn biết mình là tác nhân đằng sau quyết định giơ tay lên, hay chịu trách nhiệm cho những lời bạn nói ra. Điều này tưởng như là đương nhiên, nhưng bản thân bạn không phải là một hệ thống hoàn hảo. Thực tế, việc nghĩ bản thân là thành phần duy nhất trong hệ thống suy nghĩ-hành động lại là nguồn gốc cho một trong những lỗi nhận thức phổ biến nhất và ít bị bắt bài nhất. Không phải lúc nào bạn cũng nắm bắt được tác nhân đằng sau các hành động, các cảm xúc của chính mình, và toàn bộ hệ thống có thể bị đánh lừa chỉ bằng chút thủ thuật nhỏ. Để hiểu được điều này, hãy cùng tìm hiểu qua về một vài thành phần cơ bản tạo nên những ảo tưởng của bạn sau đây.

Cảm xúc (Affect), chắc bạn vẫn nhớ từ những chương trước, là thuật ngữ chỉ việc bạn trải nghiệm các trạng thái xúc cảm một cách chủ quan. Trong tâm lý học, việc dự đoán tâm trạng của bản thân trong tương lai được gọi là **tiên đoán cảm xúc (affective forecasting)**. Nếu ngay lúc này, có ai đó tiến tới chỗ bạn, chìa ra một đĩa bánh nhân anh đào, khen ngợi những nét đẹp trên khuôn mặt bạn, đọc một bài thơ liên quan tới tuần vừa qua của bạn, và rồi ôm bạn một cái trước khi chạy đi giặt đồng quần áo bẩn mà bạn chưa kịp động vào, bạn sẽ thấy sao? Hành động dự đoán mà bạn vừa thực hiện được gọi là tiên đoán cảm xúc. Qua hàng trăm những nghiên cứu, bắt đầu từ thời mà người ta vẫn mặc những bộ đầm đính hạt lấp lánh tới vũ trường, một sự thật đã trở nên rõ ràng hơn bao giờ hết: Bạn rất

kém trong việc tiên đoán cảm xúc. Bạn có xu hướng đánh giá quá cao tác động của các kết quả, cả tốt lẫn xấu, lên cảm xúc của mình. Khi bạn nghĩ về một sự kiện tốt, ví dụ như trúng số độc đắc, hoặc một sự kiện tồi tệ như đâm xe, tiên đoán này thường rất không chính xác. Theo như các nhà tâm lý học định nghĩa thì đây được gọi là ***thiên kiến về ảnh hưởng (impact bias)***.

Ảnh hưởng cảm xúc của những sự kiện trong tương lai thường bị bạn thổi phồng quá mức so với khi chúng thực sự xảy ra. Như một anh chàng dự báo thời tiết khuyên khán giả chuẩn bị cho cơn đại hồng thủy thay vì một cơn mưa nhỏ, phát thanh viên dự báo tâm trạng bên trong bạn cũng thường xuyên cường điệu hóa những lời tiên đoán cho trái tim. Thiên kiến về ảnh hưởng luôn tác động lên khả năng tiên đoán cảm xúc của bạn, khiến cho độ chính xác của những tiên đoán này nằm ở mức khá thấp.

Năm 1978, nhà tâm lý học Phillip Brickman và đồng nghiệp đã phỏng vấn những người trúng số độc đắc và những nạn nhân bị liệt sau các vụ tai nạn về mức hạnh phúc tổng thể của họ, và thấy rằng không có khác biệt nào đáng kể, không chỉ giữa hai nhóm người này với nhau, mà còn là giữa hai nhóm này với toàn xã hội. Một dạng cân bằng hạnh phúc đã giữ cho những nạn nhân bị liệt không trở nên sầu não và cũng níu chân không cho nhóm trúng xổ số bay lên trong sung sướng. Qua thời gian, điều gì đó đã diễn ra trong tâm trí họ - một sự hồi phục về trạng thái trung bình. Giống như một cái phao câu cá, không cần biết tâm trạng của họ đã chìm sâu tới đâu hay bay cao tới mức nào, nó sẽ dần dần trở lại trạng thái ban đầu, tức chỉ hơi cao hơn trung bình một chút. Khoảng thời gian cần có để những cảm xúc cực độ phai mờ là khác nhau, nhưng hai hoặc ba tháng là đủ cho hầu hết mọi người. Brickman là người đầu tiên đưa ra thuật

ngữ để miêu tả hiện tượng này: ***vòng xoay khoái lạc (hedonic treadmill)***.

Được rồi, vậy là chúng ta đã tới được điểm cần thiết. Tiên đoán cảm xúc và vòng xoay khoái lạc là hai phần trong một hiện tượng lớn hơn, được gọi một cách không mấy thi vị là ***hệ miễn dịch tâm lý***. Khi bạn cảm thấy bị tổn thương vì bị từ chối, những mất mát, nỗi xấu hổ tủi nhục, sự bất lực hay tất cả những trạng thái tâm tối khác - những cảm xúc tiêu cực theo tâm lý học, tâm trí bạn có khả năng tự phục hồi cực mạnh. Dù câu chuyện có là bạn vừa chuyển nhà tới một vùng đất mới để theo đuổi sự nghiệp, và rồi lại bị sa thải ngay sau ngày đầu tới trường của lũ trẻ, bạn cũng sẽ sớm vượt qua thôi. Thậm chí cả khi nhà bạn cháy rụi cùng với bộ sưu tập những chiếc túi nôn trên máy bay mà người ta đã dừng sản xuất, bạn cũng sẽ nhanh chóng cảm thấy ổn thỏa. Hay dù bạn có bĩnh ra quần trên sóng truyền hình quốc gia trong khi đang cố gắng tung hứng những bản sao đồ gốm Nazca, thì nỗi xấu hổ đó cũng sẽ trôi đi trong một sớm một chiều. Tất nhiên, bạn chẳng tin vào điều này đâu, nhất là ngay khi những sự kiện tồi tệ như vậy đang diễn ra, bởi vì bạn rất kém trong khả năng tiên đoán cảm xúc.

Một trong những thành phần của hệ miễn dịch tâm lý có khả năng tạo nên ảo giác mạnh mẽ nhất được gọi là sự lạc quan chủ quan. Để thực sự đỡ ngu ngơ hơn, bạn cần phải hiểu được cách mà nó khiến bạn không chịu công nhận sự thật.

Bạn biết một cô bạn đã lỡ có bầu, và phải chuyển đi xa để cưới cái gã chịu trách nhiệm cho việc đó, thay vì tới trường điều dưỡng học làm y tá. Và rồi cô ta lại có thêm một đứa con nữa trước khi ly hôn với gã này, để rồi sau đó gặp gỡ anh chàng chủ

cơ sở sản xuất đồ ăn cho chó - nguyên nhân khiến căn nhà của họ có mùi như gan lợn cháy. Cô ta sẽ không bao giờ thực sự biết đi cưới chồng thay vì tới trường điều dưỡng có phải quyết định đúng đắn không, nhưng cô ta tin là có. Khi nói chuyện với bạn, cô ta cho rằng cuộc sống không thể tốt hơn được nữa, nhưng làm sao có thể khẳng định như vậy được? Đó chính là điều mà các nhà tâm lý học gọi là **sự lạc quan chủ quan** - nhìn cuộc sống như thể nó đang diễn ra theo cách tốt nhất có thể. Một khi bạn học được về khái niệm lạc quan chủ quan này, bạn sẽ thấy nó ở khắp mọi nơi. À, tất nhiên là trừ chính bản thân bạn ra. Khi bạn thấy mình ở trong tình huống tồi tệ dường như không có lối thoát, bạn sẽ có năng lực thần kỳ biến những điều bất hạnh thành may mắn. Như mọi thứ khác diễn ra bên trong hệ miễn dịch tâm lý của bạn, điều này hoàn toàn vô hình trước phần tâm trí có ý thức.

Sự lạc quan chủ quan là thứ hỗ trợ cho chùm nho xanh chua loét, là xu hướng khiến bạn nhìn những thứ bạn không thể đạt được như thể ngay từ đầu, bạn vốn không hề muốn chúng. Sự lạc quan chủ quan khiến những thứ bạn đang sở hữu có vẻ tốt hơn so với những thứ bạn không thể với tới. Y như câu ngạn ngữ: Nếu đời cho ta một quả chanh, hãy biến nó thành ly nước chanh. Một cách vô thức, hệ điều hành tự động của não bộ đã khiến bạn tập trung vào mặt sáng của một tình huống tệ hại. Bạn nhận được cốc nước chanh trong tâm trí và tận hưởng nó, nhưng bạn chưa bao giờ thấy những quả chanh đã sản xuất ra cốc nước này.

Sự lạc quan chủ quan chính là nhân tố đã cứu rỗi những người phải chịu mất mát to lớn. Năm 1999, hai nhà tâm lý học Daniel Gilbert và Jane Jenkins đã mở một khóa học về nhiếp ảnh tại

Harvard để phục vụ nghiên cứu, và đối với các sinh viên lúc bấy giờ, thì đó dường như là một lớp học bình thường dạy cách sử dụng máy ảnh và tráng rửa phim. Mỗi người sẽ phải ra ngoài, chụp những bức ảnh kỷ niệm cho thời gian ở đại học của mình. Sau khi mỗi người đã chụp được mười hai bức ảnh, các nhà nghiên cứu yêu cầu họ chọn ra hai bức từ cuộn phim âm bản để rửa ra ảnh khổ 20 x 25 cm. Sau khi đã có hai bức ảnh trước mặt, đẹp đẽ và ý nghĩa, mỗi sinh viên phải chọn một bức để giữ lại. Bức bị loại bỏ sẽ được các nghiên cứu viên giữ làm bằng chứng cho việc họ đã làm xong nhiệm vụ. Một nhóm sinh viên bị yêu cầu phải quyết định ngay tức khắc, còn nhóm khác thì được cho một khoảng thời gian để suy nghĩ và có thể thay đổi quyết định bao nhiêu lần cũng được trước khi có quyết định cuối cùng. Sau một khoảng thời gian dài, các nhà tâm lý học đã phỏng vấn những sinh viên này. Nhóm buộc phải chọn ngay đã nói rằng họ rất thích bức ảnh mình có. Bức ảnh bỏ lại đã chìm vào quên lãng. Ngược lại, nhóm được phép suy nghĩ trong thời gian dài thì trả lời rằng có lẽ họ đã phạm sai lầm. Họ luôn đắn đo, có lẽ là vĩnh viễn về sau, không biết bức ảnh họ chọn có ít ý nghĩa hơn bức ảnh mà họ bỏ lại không. Họ ao ước được quay về quá khứ để thay đổi quyết định của mình. Từ nghiên cứu này, các nhà nghiên cứu đã kết luận rằng, xu hướng lạc quan chủ động của bạn mạnh mẽ hơn khi bạn rơi vào những tình huống không thể thay đổi được. Những người không được lựa chọn về sau này đã cảm thấy hạnh phúc, trong khi những người được lựa chọn thì lại u sầu. Việc bị vướng vào một tình huống không còn lối thoát đã kích hoạt sự lạc quan chủ quan.

Một số người cho rằng trong cuộc sống công nghiệp hiện đại, không còn thứ gì bị giới hạn trong một hoặc hai lựa chọn nữa, nên khả năng để bạn tự làm mình hạnh phúc (nhờ sự lạc quan

chủ quan) đã bị giảm thiểu rõ rệt. Lên Amazon và tìm mua kẹp giấy, bạn sẽ có hơn 2000 phương án để lựa chọn. Bơ đậu phộng thì sao? Một phép tìm kiếm nhanh đã lôi được ra gần 5000 sản phẩm từ những loại được xay siêu mịn cho tới loại vẫn còn hạt vụn và cả những loại siêu cao cấp với mỗi giọt bơ được đóng gói riêng. Số lượng khổng lồ những lựa chọn tiêu dùng của bạn được phản chiếu trong tất cả những cách mà bạn có thể sống. Như nhà tâm lý học Barry Schwartz đã chỉ ra trong cuốn sách của ông, *The Paradox of Choice (Nghịch lý của sự lựa chọn)*, chỉ một thế kỷ trước đây, những phương án mà bạn có về nghề nghiệp, bạn đời và nơi sinh sống là vô cùng hạn chế, tới mức có thể coi là gần như không tồn tại so với những gì bạn có ngày nay. Sự thiếu thốn lựa chọn này là điều mà con người chúng ta đã quá quen thuộc, từ tận đời tổ tiên dạng cá. Hầu hết lịch sử của các loài sinh vật khôn khéo đều bị khóa trong cuộc đời có rất ít cơ hội, đầy những tình huống mà chúng không có lựa chọn nào khác ngoài việc hoặc là chấp nhận, hoặc bị đá khỏi nguồn gen di truyền cho thế hệ sau. Bởi vậy, hoàn toàn hợp lý khi bạn thừa hưởng một cơ chế được tiến hóa nhằm mục đích đối phó với những thứ kinh khủng mà bộ não tiên đoán là sẽ sớm rơi xuống đầu bạn.

Hệ thống này hoạt động rất tốt, một phần vì nó xảy ra một cách vô thức. Nhược điểm là bạn hầu như không thể dự đoán được chính hệ thống vô thức của mình, Gilbert và Jenkins đã hỏi các sinh viên tham gia khóa học ngay từ đầu là họ muốn ở nhóm nào hơn, và hầu hết mọi người đều nói mình muốn ở nhóm có nhiều lựa chọn - các nhà tâm lý học gọi đây là tình huống *kết quả thay đổi được*. Đó là điều mà bạn luôn tưởng là mình muốn: nhiều lựa chọn hơn, nhiều kết quả hơn, nhiều phương án hơn. Tuy nhiên, kết quả thí nghiệm cho thấy những tình huống như

vậy làm suy yếu hệ miễn dịch tâm lý của bạn. Bởi nó hoạt động trong bóng tối, bên dưới bề mặt của nhận thức, nên bạn khó có thể tiên lượng phản ứng của nó. Các nhà nghiên cứu gọi xu hướng bị mù trước hệ miễn dịch tâm lý này là ***sự xao lãng miễn dịch (immune neglect)***. Nó khiến những tiên đoán của bạn dựa trên các sự kiện, thay vì dựa vào cách mà tâm trí bạn cắt nghĩa các sự kiện đó.

Nhờ có sự lạc quan chủ quan, nếu bạn bị bắt cóc và bị nhốt trong căn hầm tối với một cái xô, một cuốn sách về cách buộc nơ bướm, hàng ngày phải ăn cùng một thực đơn gồm cháo bột yến mạch trộn cát, bạn vẫn sẽ tìm ra cách để nhìn vào mặt sáng của vấn đề (ít nhất chúng còn cho bạn đọc sách!). Cho dù cuộc hôn nhân của bạn có đổ vỡ, hay công ty của bạn có bị lật ngửa chông chơ, bằng cách nào đó, thông qua một hoạt động bí mật ẩn sâu dưới tiềm thức, bạn vẫn luôn tìm được cách để nói rằng đó là những điều tuyệt vời nhất từng xảy đến với mình. Có thể bạn không tin điều này ngay đâu, nhưng đó là bởi sự xao lãng miễn dịch đang giấu đi bất kỳ mẫu bằng chứng nào cho thấy bạn chủ động thay đổi thực tại để lừa bản thân cảm thấy hạnh phúc và sáng suốt.

Điều này mang chúng ta trở lại với một trong những ảo giác mạnh mẽ nhất mà tâm trí của bạn có khả năng tạo ra, và cũng là điểm khởi đầu của chương này. Bây giờ, sau khi đã hiểu được nền tảng thì bạn sẽ nhận ra nó ngay thôi.

Qua một loạt những nghiên cứu được thực hiện vào năm 2000, các nhà tâm lý học Daniel Gilbert, Ryan Brown, Elizabeth Pinel và Timothy Wilson đã chứng minh rằng ***sự lạc quan chủ quan*** có thể khiến bạn tin vào những nguồn lực vô hình, những thứ

điều khiển niềm hạnh phúc và số phận của bạn. Nhưng trước hết, họ cần phải đưa các đối tượng thí nghiệm vào một môi trường được kiểm soát để tạo nên sự lạc quan chủ quan đã.

Hóa ra việc tạo ra sự lạc quan chủ quan một cách nhân tạo là rất dễ dàng. Tất cả những gì bạn cần là cho họ một loạt những lựa chọn cho những kết quả trong tương lai - những thứ mà họ có thể sẽ nhận được hoặc không trong khoảng thời gian nghiên cứu. Tiếp theo, bạn chỉ việc đảm bảo sao cho một trong những kết quả đó thật tệ hại, và rồi thao túng hệ thống sao cho đối tượng luôn nhận được kết quả tệ nhất đó. Giờ thì bạn có thể ngã lưng ra ghế và theo dõi phép màu diễn ra - thứ khiến cho đối tượng thí nghiệm tự thay đổi quan điểm của bản thân với thứ mà họ nhận được. Nếu mọi việc suôn sẻ, đối tượng thí nghiệm sẽ tự tạo nên một cái nhìn tích cực về thứ mà họ đã đánh giá là không có giá trị. Nếu bạn là một nhà khoa học có đạo đức, bạn sẽ giải thích cho đối tượng của mình về những điều đã xảy ra sau khi nghiên cứu kết thúc và cho họ thấy cách mà bạn đã thao túng hệ thống; nếu không, người tham gia nghiên cứu này sẽ không bao giờ nhận thức được việc họ đã thay đổi quan điểm, tất cả là nhờ tác dụng của *sự xao lãng miễn dịch*.

Gilbert, Brown, Pinel và Wilson đã coi phần nghiên cứu này là phần quan trọng nhất trong toàn bộ dự án của mình. Họ đưa ra giả thuyết rằng, bạn luôn luôn tự tạo ra niềm lạc quan cho mình, nhưng lại không bao giờ nhận thức được quá trình này, nên khi nhìn lại cuộc đời và tự hỏi thứ gì mang đến cho bạn sức mạnh tích cực như vậy, bạn sẽ hiếm khi tự chỉ vào đầu mình. Thay vào đó, bạn sẽ biết ơn bất cứ một thể lực vô hình nào phù hợp với niềm tin của bạn. Bạn sẽ coi một đấng từ bi vô định nào

đó hòa hợp với thế giới quan của bạn là nguồn gốc cho mọi vận may.

Trong một nghiên cứu, các nhà khoa học đã đưa những người phụ nữ vào các buồng kín. Để sự hấp dẫn về ngoại hình không trở thành yếu tố gây ảnh hưởng mạnh, tất cả những người tham gia thí nghiệm đều là nữ. Các nhà khoa học giải thích với mỗi người tham gia là có bốn người phụ nữ khác cũng đang thực hiện thí nghiệm cùng họ, được xếp chỗ trong các buồng gần đó. Thực ra đó là một lời nói dối: Những đối tượng này đang thực hiện thí nghiệm một cách độc lập. Các nhà khoa học, sau đó, phổ biến rằng mỗi người sẽ phải chọn một trong số những phụ nữ còn lại để ghép cặp, dựa vào một bản sơ yếu lý lịch ngắn gọn và một bản khảo sát. Tới đây, mỗi đối tượng sẽ phải điền vào bản lý lịch và bản khảo sát, tin rằng những người khác trong nghiên cứu này sẽ sử dụng những điều họ viết để ra quyết định. Lúc này, các nhà khoa học bí mật chia các đối tượng tham gia thành hai nhóm. Nhóm A sẽ nhận được những bản lý lịch giả mạo của bốn đối tác tiềm năng không tồn tại và phải đánh giá độ ưa thích của mình dành cho mỗi người. Nhóm B thì tiến thẳng tới phần tiếp theo của thí nghiệm.

Sau đó, mỗi người tham gia được cho xem một đoạn video câu đố với các chữ cái nhảy ngang màn hình. Các nhà nghiên cứu phổ biến rằng đoạn video này sẽ giúp họ đánh giá khả năng của từng người, yêu cầu họ phải đánh dấu lại mỗi khi có nguyên âm xuất hiện. Giữa chừng video có những tia sáng mạnh xuất hiện, làm gián đoạn việc quan sát của các đối tượng. Các nhà nghiên cứu dặn họ cứ bỏ qua những tia chớp nháy này bởi chúng chỉ là trục trặc kỹ thuật.

Sau bài đánh giá khả năng này, các nhà khoa học đưa cho mỗi người trong cả hai nhóm bốn phong bì với những ký hiệu khác nhau ở bên ngoài. Họ giải thích rằng để giữ công bằng, họ đã quyết định chia nhóm theo cách ngẫu nhiên thay vì để người tham gia tự chọn, và trong mỗi phong bì là một bản lý lịch của bốn phụ nữ cùng tham gia thí nghiệm với họ. Điều mà các đối tượng tham gia không biết là cả bốn phong bì này, thực chất, chứa cùng một bản lý lịch mà hầu hết mọi người đều đánh giá thấp nhất trong bước trước đó, và tất cả đều tỏ ra không muốn kết nhóm với cô này. Những người tham gia được chọn phong bì ngẫu nhiên, và mỗi người đều tin rằng mình đã bốc phải kết quả tồi tệ nhất.

Tiếp đó, những người trong nhóm A lại một lần nữa được đọc và đánh giá lại bốn bản lý lịch mà họ đã xem qua lúc đầu - khi mà họ tưởng rằng mình có quyền lựa chọn. Nhóm B cũng được đánh giá bốn bản này, nhưng đây là lần đầu họ nhìn thấy chúng. Sau khi hoàn thành, các nhà khoa học thông báo nghiên cứu đã kết thúc, nhưng thực chất không phải vậy. Sau đó, họ thực hiện một trong những trò tiểu xảo tuyệt vời nhất trong các nghiên cứu tâm lý học: Buổi giải thích giả.

Trong buổi giải thích thí nghiệm giả này, các nhà nghiên cứu nói với từng đối tượng rằng, những tia chớp nháy trong video mà họ xem thực chất là những thông điệp ẩn dưới ngưỡng cảm giác, được thiết kế để gây ảnh hưởng đến việc lựa chọn bằng cách in vào tiềm thức của họ một ký hiệu. Các nhà khoa học giải thích rằng họ đã sử dụng bản khảo sát để đánh giá ai sẽ là lựa chọn tốt nhất cho từng người tham gia thí nghiệm từ bốn đối tượng tiềm năng, và sau đó sử dụng thông điệp ẩn này để khiến cô ta bốc trúng phong bì chứa kết quả tốt nhất đó. Các đối tượng

tham gia thí nghiệm không biết rằng đây mới là lúc mà phần quan trọng nhất của nghiên cứu diễn ra: Các nhà khoa học cho từng người đánh giá lại bốn người phụ nữ giả lúc đầu, chọn xem ai mới là người phù hợp nhất, và đánh giá về mức độ hiệu quả của những tia chớp nháy. Bạn hãy nhớ này: Những tia chớp nháy là giả, nó không hề chứa thông điệp ẩn giấu nào; các phong bì đều chứa cùng một bản lý lịch, và đó là bản mà họ không muốn nhất ngay từ đầu.

Phần lớn những người phụ nữ trong cả nhóm A và B đã công nhận rằng giờ thì họ, “sau khi biết ‘bản chất thật sự’ của nghiên cứu này”, cảm thấy người mà họ bốc được ngẫu nhiên từ bốn phong bì là kết quả tốt nhất có thể. Tất cả những người này đều đang trải nghiệm sự lạc quan chủ quan, đúng như các nhà khoa học trông đợi. Nhưng khi nói tới hiệu quả của những thông điệp ẩn giấu, hai nhóm này đã cho kết quả khác nhau. Những người trong nhóm B - nhóm đã không được đánh giá bốn bản lý lịch từ đầu - cho thấy họ có niềm tin lớn hơn vào sức mạnh của thông điệp ẩn giấu trong những tia chớp nháy. Như đã được các nhà nghiên cứu chỉ ra trong báo cáo về thí nghiệm này, có một sự thật mà ai trong ngành tâm lý học cũng biết, là bạn cảm thấy rất khó thay đổi quan điểm của mình về một người sau ấn tượng đầu tiên. Họ nhận định rằng, điều này khiến cho những người trong nhóm A khó bị lạc quan hóa theo cách chủ quan hơn so với nhóm B, bởi họ đã được phép đọc bốn bộ lý lịch rồi. Mặc dù, cuối cùng họ vẫn nhận định mình thích người được chọn ngẫu nhiên nhất, nhưng mức độ ưa thích này thấp hơn so với những người ở nhóm B. Các nhà khoa học đã viết trong bài nghiên cứu rằng: “Việc tạo ra sự lạc quan chủ quan từ các kỳ vọng tương lai dễ hơn so với việc tạo ra nó từ sự hồi tưởng quá khứ”. Tất cả các đối tượng đã tự biến đổi thực tại cá nhân của mình sao cho khớp

với kết quả mà họ phải nhận, và giờ đã tin rằng kết quả tồi tệ nhất là điều tốt nhất cho họ. Khi nhìn lại, tất cả những người này đều đã tự khiến bản thân cảm thấy mình đã gặp may, nhưng nhóm B làm điều này nhanh hơn và nhẹ nhàng hơn nhóm A. Khi các đối tượng nghiên cứu được đưa cho một lối tự sự có sẵn - “chúng tôi, các nhà khoa học tốt bụng với cái nhìn xuyên thấu tâm can bạn, đã gây ảnh hưởng sao cho kết quả cuối cùng là tốt nhất cho bạn” những người trong nhóm B đã sẵn sàng chấp nhận cách giải thích này và cảm thấy thỏa mãn. Điều này, theo lời các nhà khoa học, cho thấy thói quen kỳ lạ của con người: tin rằng nguồn gốc của những cảm xúc tốt đẹp là từ ai đó hoặc cái gì đó ở bên ngoài, chứ không phải từ chính bạn. Mặc dù tất cả những người tham gia thí nghiệm này đều phải tự chịu trách nhiệm cho cách mà họ nhìn nhận thực tế và về mức độ thỏa mãn của họ với số phận, nhưng khi có cơ hội đặt trách nhiệm này cho một thế lực nào đó bên ngoài, họ đã nhanh chóng tóm lấy. Các nhà tâm lý học đã đưa ra thuật ngữ để miêu tả hiện tượng này là ***ảo giác về tác nhân bên ngoài (the illusion of external agency)***.

Trong một phiên bản khác của thí nghiệm này, các nhà nghiên cứu đã nói với những người tham gia rằng họ đang thử nghiệm hai ứng dụng radio mới tương tự như Pandora, Last.fm, Spotify, v.v. - về cơ bản là những dịch vụ sử dụng gu âm nhạc của người sử dụng để đề xuất những ca khúc mới cho họ. Các nhà khoa học giải thích rằng dựa vào câu trả lời được cung cấp trong một bản khảo sát từ trước, các đối tượng tham gia sẽ được nghe một bản ghi âm bao gồm những bài hát phù hợp với gu của mình. Nhóm A sẽ được nghe trước bản ghi âm có chứa cả những bài hát phù hợp lẫn những bài mà các nhà khoa học tiên lượng rằng họ sẽ ghét, và được phổ biến rằng ứng dụng máy tính đó dự đoán họ

thích những bài hát tệ hại này. Sau đó, họ được yêu cầu phải nghe những bài hát mà họ không thích ba lần liên. Với nhóm B, các nhà khoa học đảo ngược tiến trình thực hiện. Họ bắt những người ở nhóm này phải nghe những bài hát tệ hại ba lần liên trước, và sau đó nói rằng ứng dụng đã chọn ra những bài này dựa theo gu âm nhạc của họ. Tiếp theo, những người ở nhóm B được nghe đoạn băng chứa cả bài hát họ thích và ghét. Như vậy là những người tham gia thí nghiệm ở cả hai nhóm đã được cung cấp những thông tin tương tự, chỉ khác về thứ tự tiếp nhận. Sau phần nghe nhạc, cả hai nhóm được đánh giá về loại nhạc mà họ vừa nghe. Các nhà khoa học đã hỏi liệu họ có muốn nghe tiếp những bản nhạc được chọn bởi ứng dụng này không, hay họ muốn đổi sang một ứng dụng khác. 81% nhóm A quyết định đổi ứng dụng, nhưng chỉ 57% trong nhóm B có cùng quyết định đó. Nhưng cho dù họ có chọn việc tiếp tục sử dụng ứng dụng cũ hay chuyển sang cái thứ hai, thì họ sẽ vẫn được nghe lại những bài hát tương tự như ở phần đầu thí nghiệm. Cuối cùng, các nhà khoa học hỏi các đối tượng tham gia là liệu họ có sẵn sàng bỏ tiền mua một trong hai ứng dụng này nếu chúng được phát hành trên thị trường không.

Kết quả cho thấy những người lúc đầu được nghe cả những bài hát hay và dở đã đánh giá đúng những bài hát này. Sau đó, khi phải chịu đựng những bài hát dở ba lần liên tiếp, họ chuyển sự tập trung chú ý vào những điểm mà họ không thích. Bởi vậy, những người trong nhóm A đã không nghĩ ứng dụng của các nhà khoa học có khả năng đọc chính xác gu âm nhạc của họ. Mặt khác, những người ở nhóm B đã phải nghe những bài hát dở tệ trước, được phổ biến rằng chúng được chọn ra dựa vào gu của họ, sau đó mới được nghe tổng hợp cả những bản nhạc hay và dở. Những người này đã đánh giá cả hai phần tương đương

nhau. Và đúng như bạn có thể đoán, những người trong nhóm A nói rằng họ sẽ không bỏ tiền ra mua ứng dụng này, nhưng nhóm B lại đồng ý mua.

Điều này như thể là, ban đầu, khi được nghe đoạn bài hát tổng hợp, tiềm thức của những người trong nhóm A đã nói: “Eo, một trong số những bài hát này thật tệ”. Sau đó, khi phải nghe lại bài hát tệ đó tới ba lần liền, dưới tác dụng của mỗi tiềm thức, họ đã tập trung chú ý tới những thứ nhấn mạnh ấn tượng ban đầu này. Khi biết ứng dụng không chọn được đúng gu của mình, họ nghĩ: “Dựa cảm xúc hiện tại, mình cho rằng ứng dụng này là thứ vớ vẩn. Mình sẽ không bỏ tiền ra mua nó”. Trong khi đó, điều diễn ra trong bộ não của nhóm B dường như là: “Mình chuẩn bị được nghe một bài hát mà ứng dụng này cho rằng mình sẽ thích”. Khi phải nghe bài hát dở tới ba lần, họ đã cho nó được hưởng lợi ích của sự nghi ngờ và chú ý tới những điểm mà họ có thể thích ở nó hơn những điểm mà họ ghét. Khi được nghe lại mấy bài hát này cùng những bài mà rõ ràng là hay hơn, họ nghĩ: “Mình thích bài hát đầu tiên, như vậy chắc hẳn mình cũng phải thích cả hai bài như nhau. Dựa vào tâm trạng hiện tại, mình nghĩ ứng dụng này không vớ vẩn. Mình có thể sẽ mua nó”. Không hề biết những suy nghĩ này đang chạy trong tiềm thức của mình, những người trong nhóm B đã sử dụng sự lạc quan chủ quan để tự thuyết phục bản thân thích một bài hát mà bình thường, đáng ra họ sẽ ghét, và rồi đưa ra lựa chọn dựa vào ảo giác vô hình: Niềm tin dành cho một tác nhân bên ngoài không tồn tại. Thực chất không hề có ứng dụng máy tính nào được tạo ra cho nghiên cứu này - các nhà khoa học đã sắp xếp mọi thứ để lừa những người tham gia, khiến họ đặt trách nhiệm gây ra những trạng thái cảm xúc vốn tự sinh của mình cho một cỗ máy không tồn tại.

Ở cả hai nhóm, nếu một người càng cho rằng bản thân mình thích bài hát dở tệ thì càng có khả năng người đó đồng ý bỏ tiền ra mua ứng dụng. Nhờ vào tác dụng của sự xao lãng miễn dịch, khi một người thuộc một trong hai nhóm này cảm thấy thích bài hát dở, anh ta không hề nhận ra rằng chính anh ta đã tự lừa bản thân tận hưởng thú nhạc mà anh ta sẽ tránh xa trong những trường hợp khác. Khi không có nguyên nhân nào để bầu víu, anh ta bèn cho rằng mình thích bài hát này bởi một thế lực bên ngoài đã nhìn thấu tâm can và nắm được gu nhạc của mình. Cũng như thí nghiệm trước, các nhà khoa học đã đưa ra một nguồn gốc đáng tin cậy cho góc nhìn này, và những đối tượng đã bị lạc quan hóa một cách chủ quan liền ngay lập tức chấp nhận nó.

Khi bạn trải nghiệm sự lạc quan chủ quan trong một tình huống xấu không có lối thoát, bạn sẽ chỉ tập trung vào những phần có nét tích cực và cường điệu hóa chúng lên, cảm thấy chúng hấp dẫn và tuyệt vời hơn nhiều so với trường hợp bạn đứng ngoài tình huống đó. Bạn sẽ thay đổi cái nhìn về các kết quả khác, sao cho kết quả mà bạn đang nhận được trở thành kết quả tốt nhất có thể. Bởi bạn làm điều này mọi lúc, sẽ có những thời điểm mà bạn cảm thấy mọi thứ trong cuộc sống dường như đang diễn ra theo chiều hướng thật tuyệt vời, mặc dù thực tế không phải như vậy. Qua thời gian, bạn có thể sẽ tò mò một chút về việc tại sao bạn lại may mắn tới vậy. Bạn không thể thấy được điều này thực chất có nguồn gốc từ chính bản thân mình, bởi vậy, bạn sẽ cho rằng nó xuất phát từ các nguồn bên ngoài và bắt đầu đi tìm một tác nhân. Nếu tìm được một thứ có vẻ hợp lý, bạn sẽ tự chối bỏ khả năng tận dụng và biến những tình huống tồi tệ trở nên dễ sống hơn của chính mình, mà đặt năng lực đó vào tác nhân ấy.

Đây là một sai lầm, một ảo giác luôn tạo nên những suy nghĩ không thực tế. Tuy vậy, bạn lại luôn tin vào nó, thường là cho tới cuối đời. Nói cho cùng thì chuyện này chỉ đơn giản là do khả năng nhận biết các khuôn mẫu của bạn đã bị rối loạn. Trong nỗ lực biến sự hỗn loạn thành trật tự, nhận biết tín hiệu từ những nhiễu động và lần ra những nguyên nhân - hệ quả trong cuộc đời, bạn thường xuyên tìm kiếm những tác nhân bên ngoài một cách sai lầm, trong khi nguồn gốc của vấn đề lại nằm bên trong tâm trí. Bạn đang tự lừa mình để làm mọi thứ trở nên tốt đẹp hơn so với thực tế phũ phàng, nhưng bạn lại không thể tin rằng bản thân làm được điều đó. Bởi vậy, bạn đổ trách nhiệm cho một thứ khác. Việc này không hẳn là tiêu cực. Thiếu nó, quanh ta sẽ chỉ còn những sự thật lạnh lẽo và tăm tối của một thế giới không có thực tại chủ quan - thứ đã được tối ưu hóa hay biến đổi - sao cho với nhiệm vụ của một lăng kính màu hồng, nó sẽ khiến mọi thứ trông có vẻ đẹp dễ hơn, ngon lành hơn, đáng thèm khát, đáng nuôi dưỡng và mang nhiều ý nghĩa hơn. Để thực sự trở nên bớt ngờ nghệch, bạn cần phải nhìn ra những nguy hiểm tiềm ẩn khi tin tưởng vào các thế lực không tồn tại và giao phó số phận vào tay chúng. Bạn sẽ xin hơn nhiều nếu tin tưởng vào bản thân. Nhớ những người đã tin rằng họ thích mấy bài hát dở tệ chứ? Bạn chỉ cần cung cấp thông tin theo một trình tự khác, và họ sẽ tự mắc sai lầm về sở thích thực sự của bản thân. Nếu đây là trường hợp thực xảy ra ngoài đời, có thể họ đã mua phải một ứng dụng không có khả năng chọn nhạc theo gu. Hãy giả như những câu này không phải là để miêu tả một nghiên cứu, mà là phép ẩn dụ cho mọi khoảnh khắc trong cuộc sống bạn từ đây về sau: Trước khi bạn tin tưởng vào bất kỳ hệ thống nào, trước khi đặt niềm tin vào bất kỳ tác nhân bên ngoài nào, hữu hình hay vô hình, hãy tự hỏi bản thân xem những cảm xúc tích

cực mà bạn đang cảm thấy có nguồn gốc từ bên trong hay bên ngoài.

Rất nhiều điều trong cuộc sống này là không thể làm lại, nhiều tình huống không thể thay đổi mà không làm hại tới những người quan trọng đối với bạn. Do vậy, bạn dần học cách thay đổi góc nhìn của bản thân về thế giới một cách vô thức. Nói cho cùng thì như vậy dễ hơn nhiều so với thay đổi cả thế giới. Và theo như các nhà khoa học đã kết luận, bạn có “khả năng tạo ra sự thỏa mãn dồi dào” bên trong gông cùm bó buộc của một cuộc sống trong thực tế là không hoàn hảo. Khi tranh luận về lịch sử thế giới, bạn có thể có quan điểm riêng về việc đâu mới là quyết định chính xác, nhưng bạn sẽ không bao giờ thực sự biết liệu mình có đúng hay không, bởi vì lịch sử là cuộn băng chỉ chạy theo một chiều. Số lượng vô hạn những dòng thời gian song song mà lịch sử có thể đã trôi theo vĩnh viễn nằm ngoài tầm với của chúng ta. Tương tự như vậy, khi bạn tranh cãi với một người bạn, với gia đình hay với một người quen rằng họ đáng lẽ đã phải hành xử theo cách khác, bạn có thể cảm thấy tức giận và thất vọng, nhưng họ thì không. Họ luôn có vẻ thỏa mãn, thậm chí là cho rằng mình đã được ban phước khi mọi thứ xảy ra như vậy. Đó là bởi khả năng tự thay đổi quan điểm bản thân về thực tại của họ cũng vô cùng mạnh mẽ, y hệt như bạn vậy. Và cũng như họ, nhà sử học cá nhân trong bạn đang khá là thỏa mãn với những gì bạn có trong cuộc sống cho tới nay. Tất nhiên, mọi chuyện có thể đã đi theo hướng này hay hướng khác, nhưng nếu vậy thì bạn đã chẳng thể có được những thứ mà bạn đang cảm thấy biết ơn, không cần biết là bạn thấy biết ơn ai.

Hiệu ứng phản tác dụng

... Chương 9 ...

BẠN VẪN TƯỞNG:

Bạn sẽ thay đổi ý kiến của mình và tiếp nhận những thông tin mới sau khi niềm tin của bạn bị thực tế phủ nhận.

SỰ THẬT LÀ:

Khi những niềm tin sâu sắc nhất của bạn bị thử thách bởi những bằng chứng đối nghịch, chúng lại càng trở nên mạnh mẽ.

Wired, The New York Times, Backyard Poultry Magazine - tất cả những tờ báo này đều đã từng mắc sai lầm và xuất bản những thông tin không chính xác. Cho dù là qua mực in trên giấy hay qua đường cáp quang, nguồn báo chí đáng tin cậy cần biết lúc nào phải nói lời xin lỗi.

Nếu bạn làm trong ngành tin tức và muốn giữ vững thanh danh là một nguồn tin chính xác và đáng tin cậy, bạn sẽ phải xuất bản những bài cải chính. Với hầu hết các lĩnh vực thì điều này hoàn toàn bình thường. Tuy nhiên, điều mà hầu hết các hãng thông tấn đều không nhận thấy là những bài cải chính có thể đẩy độ giả đi xa sự thật hơn nữa, nếu nó đề cập tới một vấn đề quan trọng với họ. Trên thực tế, những đoạn thông tin ngắn được giấu sâu trong mỗi tờ báo đều là chỉ dấu của một trong những thể lực mạnh mẽ nhất định hình cho cách mà bạn suy nghĩ, cảm nhận và ra quyết định - một hành vi khiến cho bạn không thể chấp nhận sự thật.

Năm 2006, hai nhà nghiên cứu Brendan Nyhan và Jason Reiler đã in những bài báo giả về những vấn đề chính trị gây tranh cãi mạnh mẽ. Những bài báo này đã được viết theo hướng xác nhận những nhận thức sai lầm khi đó đang lan rộng về một số vấn đề trong nền chính trị Hoa Kỳ. Ngay sau khi người tham gia thí nghiệm đọc xong bài báo giả mạo, những người thực hiện thí nghiệm đã cung cấp cho họ một bài báo với thông tin chính xác, đính chính lại những điều được viết trong bài báo đầu tiên. Ví dụ, bài báo đầu tiên của các nhà nghiên cứu viết rằng nước Mỹ đã tìm thấy vũ khí hủy diệt hàng loạt ở Iraq. Bài báo tiếp theo sẽ đính chính thông tin ở bài trước, nói rằng nước Mỹ chưa bao giờ tìm thấy những vũ khí này, vốn là một sự thật đã được công nhận²⁷. Những người phản đối cuộc chiến hoặc những người theo chủ nghĩa tự do có xu hướng bất đồng với bài báo đầu tiên và chấp nhận bài báo thứ hai. Những người ủng hộ chiến tranh và ngả theo phe bảo thủ thì lại có xu hướng đồng ý với bài báo đầu tiên và cực lực phản đối bài thứ hai. Những phản ứng này có lẽ không làm bạn ngạc nhiên. Tuy nhiên, điều sẽ khiến bạn phải suy ngẫm là cách mà phe bảo thủ cảm nhận về bài cải chính. Sau khi đọc được rằng không có vũ khí hủy diệt hàng loạt tồn tại ở Iraq, họ cho biết rằng giờ thì họ còn chắc chắn hơn nữa về sự tồn tại của chúng, và rằng niềm tin ban đầu của họ là chính xác.

Các nhà nghiên cứu tiếp tục thực hiện thí nghiệm này với những vấn đề nổi cộm khác, như là các nghiên cứu về tế bào gốc hay cải cách thuế, và một lần nữa, họ lại thấy rằng những bài cải chính thường có khả năng củng cố thêm niềm tin sai lầm của người tham gia thí nghiệm nếu chúng đi ngược với lý tưởng của họ. Những người ở hai trường phái chính trị đối lập đã cùng đọc những bài báo và những bài đính chính như nhau, nhưng khi những bằng chứng mới đưa ra được cắt nghĩa theo hướng đe

dọa những ý niệm có sẵn, họ sẽ gia tăng niềm tin lên gấp đôi. Những bài đính chính đã phản tác dụng.

Hai nhà nghiên cứu Kelly Garrett và Brian Weeks đã mở rộng công trình này vào năm 2013. Trong nghiên cứu của họ, những người vốn đã hoài nghi về hồ sơ khám bệnh điện tử được đọc bài báo về công nghệ này với thông tin sai lệch ủng hộ cho quan điểm của họ. Trong những bài viết, các nhà khoa học đã xác định ra những thông tin sai và đặt chúng vào ngoặc đơn, tô bút đỏ và in nghiêng chúng. Sau khi đọc xong bài báo, những người trước đó công nhận việc họ phản đối việc sử dụng hệ thống lưu trữ hồ sơ khám bệnh điện tử nói rằng họ không thay đổi ý kiến, thậm chí còn có cảm xúc mãnh liệt hơn về vấn đề này. Những sửa chữa trong bài đã củng cố thêm định kiến của họ thay vì làm chúng yếu đi.

Khi điều gì đó được cho thêm vào bộ sưu tập những niềm tin của bạn, bạn sẽ bảo vệ nó khỏi mọi hiểm nguy. Bạn làm điều này một cách vô thức theo bản năng khi đối mặt với những thông tin có thái độ không rõ ràng. Cũng giống như việc thiên kiến xác nhận tạo ra lớp che chắn khiến bạn không thể tìm thấy thông tin phủ nhận niềm tin của mình, hiệu ứng phản tác dụng đóng vai trò tấm khiên bảo vệ khi thông tin tìm đến bạn và tấn công một cách bất ngờ. Bạn có xu hướng giữ lại những niềm tin của mình thay vì chất vấn chúng. Khi ai đó sửa lưng bạn, cố gắng xua đi những quan điểm sai lầm, điều đó thường sẽ phản tác dụng và củng cố thêm những niềm tin này. Qua thời gian, hiệu ứng phản tác dụng khiến bạn trở nên bớt hoài nghi về những điều mình vốn tin tưởng, cho phép bạn tiếp tục nghĩ rằng chúng vẫn luôn chính xác và hợp lý.

Vào năm 1976, khi Ronald Reagan còn đang vận động tranh cử cho chức Tổng thống Hoa Kỳ, ông thường xuyên kể câu chuyện về một người phụ nữ ở Chicago đã lừa đảo và sử dụng hệ thống phúc lợi xã hội để kiếm lợi bất chính. Reagan kể rằng người phụ nữ này có tám mươi cái tên, ba mươi địa chỉ và mười hai chiếc thẻ An sinh xã hội mà bà ta lợi dụng để nhận tem phiếu thực phẩm cùng những khoản tiền trợ cấp từ quỹ Medicaid²⁸ và các chính sách phúc lợi khác. Reagan nói, bà này lái một chiếc xe Cadillac, không có việc làm và cũng không đóng thuế. Ở gần như tất cả những nơi mà ông đi qua trên con đường vận động tranh cử, Reagan đều nhắc tới người phụ nữ này mặc dù ông không bao giờ nói tên bà ta. Câu chuyện này thường gây rúng động mạnh cho các cử tri nghe ông phát biểu. Đây là khởi nguồn của thuật ngữ *bà hoàng phúc lợi* trong những bài diễn văn chính trị ở Mỹ, và nó không chỉ gây ảnh hưởng lên những cuộc tranh luận trong vòng ba mươi năm tiếp theo mà còn thay đổi cả những chính sách cộng đồng nữa. Tất nhiên, nó không phải là một câu chuyện có thật.

Không có gì phải nghi ngờ, luôn luôn tồn tại những kẻ trục lợi từ những chính sách của chính phủ, nhưng các nhà sử học khẳng định rằng không tồn tại bất kỳ ai khớp với những gì Reagan đã miêu tả. Người phụ nữ mà hầu hết các học giả đồng tình là nguyên mẫu cho câu chuyện của cựu tổng thống Mỹ - là một kẻ lừa đảo chuyên nghiệp với bốn cái tên giả và luôn di chuyển từ nơi này tới nơi khác dưới những lớp hóa trang khác nhau, chứ không phải là một bà mẹ bầm sữa với đàn con nheo nhóc.

Mặc dù đã bị lật tẩy và một thời gian dài đã trôi qua, câu chuyện này vẫn sống khỏe. Hình ảnh tưởng tượng về một người phụ nữ nháy như bác vịt Scrooge McDuck²⁹ bơi trong cái bể to đùng

toàn tem phiếu để thư giãn giữa những giấc ngủ trưa lười biếng, trong khi những người lao động cần cù khác phải vật lộn với cuộc sống hàng ngày - vẫn xuất hiện tràn lan trên Internet. Khả năng nhân bản dai dẳng của câu chuyện này là rất đáng nể, và chúng thường tạo nên một trong những nền móng quan trọng nhất cho hiệu ứng phản tác dụng. Các nhà tâm lý học gọi chúng là những kịch bản tự sự, những câu chuyện kể lại những điều mà bạn muốn nghe, xác nhận niềm tin có sẵn và cho bạn được phép tiếp tục cảm thấy thoải mái. Nếu niềm tin vào sự tồn tại của những “bà hoàng phúc lợi” bảo vệ lý tưởng của bạn, bạn sẽ chấp nhận nó và tiếp tục sống thoải mái. Bạn có thể cảm thấy câu chuyện mà Reagan kể là tức cười và đáng khinh, nhưng bạn cũng chấp nhận mà không chất vấn những câu chuyện tương tự về các công ty hóa dược ngăn cản các công trình nghiên cứu, về những cuộc lục soát trái phép của cảnh sát, hoặc về những tác dụng tốt cho sức khỏe của sô-cô-la. Bạn đã xem một phim tài liệu về tội ác của một ai đó hoặc về cái gì đó mà bạn ghét, và có lẽ bạn đã rất thích bộ phim đó. Với mỗi phim tài liệu do Michael Moore³⁰ sản xuất và được truyền tai nhau như là chân lý thì sẽ lại có một bộ phim tài liệu phản-Michael Moore xuất hiện. Người diễn thuyết trong đó sẽ cố gắng thuyết phục bạn rằng phiên bản sự thật của họ mới là lựa chọn tốt hơn.

Một ví dụ tuyệt vời cho sự hoài nghi có chọn lọc này là trang web literallyunbelievable.org. Trang web này thu thập và đăng ảnh chụp bình luận trên Facebook của những người thực sự tin rằng những bài viết được xuất bản trên tạp chí trào phúng The Onion là thật. Những bài viết về việc Oprah³¹ cho phép một vài người sau này được chôn cùng bà trong một lăng tẩm lộng lẫy, hay báo cáo về việc xây dựng một siêu trung tâm nạo phá thai với mức đầu tư hàng tỷ đô la, hay việc NASCAR³² trao thưởng

cho các tay đua đưa ra phát biểu mang tính kỳ thị người đồng tính - tất cả những bài viết này đều nhận được rất nhiều bình luận với giọng điệu chung kiểu “đó, biết ngay mà”. Như nhà tâm lý học Thomas Gilovich đã nhận định: “Khi xem xét chứng cứ liên quan tới một niềm tin có sẵn, người ta có xu hướng thấy những điều mà họ trông đợi, và từ đó đưa ra kết luận mà họ đã mong muốn từ trước... Đối với những kết luận hợp ý, chúng ta sẽ tự hỏi ‘Liệu tôi có thể tin điều này không?’ nhưng đối với những kết luận trái ý, chúng ta lại tự hỏi liệu tôi có buộc phải tin điều này không?”

Đây là lý do tại sao mà những kẻ hoài nghi cứng đầu, những người tin rằng Barack Obama không được sinh ra trên đất Mỹ, sẽ không bao giờ thỏa mãn với bất kỳ bằng chứng nào trái ý họ. Khi chính quyền Tổng thống Obama công bố bản khai sinh đầy đủ của ông vào tháng Tư năm 2011, phản ứng của những người này đã được tiên đoán trước bởi hiệu ứng phản tác dụng: Họ soi mói về thời gian, về hình thức của tờ giấy, rồi tụ tập lại trên mạng để lên vào năm 2006, xuống còn 67% vào năm 2012. Cũng không có bàn tán và xóa xối nó. Niềm tin trước đó của họ càng được khẳng định chắc chắn hơn. Điều này vẫn đúng, và sẽ luôn đúng với bất kỳ thuyết âm mưu hoặc niềm tin trái lẽ nào. Theo lời của nhà thần kinh học và chuyên gia lật tẩy thuyết âm mưu Steven Novella thì những bằng chứng trái nghịch sẽ có tác dụng củng cố lập trường cho các tín đồ. Đối với họ, những bằng chứng đó là một phần của âm mưu, trong khi sự thiếu bằng chứng chứng minh cho luận điểm của phe họ lại được giải thích là do sự che đậy của chính quyền.

Điều này cũng giải thích tại sao những quan niệm kỳ lạ, cũ kỹ và lập dị lại vẫn có thể tồn tại khỏe re trước mọi tiến bộ khoa học,

lý lẽ và báo chí truyền thông. Khi Internet ngày càng trở nên dễ tiếp cận và sử dụng hơn thì việc tìm được một chốn an toàn chứa đầy những bằng chứng không xác thực cũng trở nên dễ dàng hơn. Có lẽ đó là lý do mà ở Mỹ, các khảo sát cho thấy niềm tin vào thuyết tiến hóa vẫn chỉ giữ nguyên ở mức 39% kể từ những năm 1980, mặc dù núi bằng chứng cho thuyết này ngày một trở nên to hơn và luôn có sẵn trên mạng. Đây cũng có thể là thủ phạm đúng sau sự sụt giảm mạnh mẽ niềm tin về hiện tượng nóng lên toàn cầu, từ mức 77% người được hỏi tại Mỹ chấp nhận là Trái Đất đang nóng lên vào năm 2006, xuống 67% vào năm 2012. Cũng không có gì phải nghi ngờ rằng, chính hiệu ứng phản tác dụng đang khiến cho việc ngăn chặn phong trào chống tiêm vắc-xin ngày càng trở nên khó khăn, dù hàng triệu đô la đã được bỏ ra để nghiên cứu và chứng minh các loại vắc-xin an toàn tuyệt đối. Theo báo cáo của tạp chí Forbes, vào năm 2012, nỗ lực dai dẳng của những nhà hoạt động chống vắc-xin, ngay cả khi phải đối mặt với những bằng chứng xác đáng về tính an toàn của phương pháp phòng bệnh này, đã gây ra đại dịch ho gà tồi tệ nhất trong vòng bảy mươi năm.

Đối với những vấn đề kể trên, có lẽ bạn tự coi mình thuộc nhóm có lý trí. Bạn không tự nhìn nhận bản thân như một kẻ lập dị. Bạn không tin rằng tiếng sấm là do một ông thần nào đó đang cố gắng ném đồ pin số bảy và pin số mười trên sàn bowling. Niềm tin của bạn là hợp tình hợp lý, mang tính logic và dựa trên những bằng chứng xác đáng, phải không nào? Chà, hãy nghĩ về những chủ đề như là việc đánh con xem. Theo bạn thì nó là đúng hay sai? Đánh con là có hại hay vô hại? Liệu đó có phải là cách dạy trẻ lười biếng, hay là yêu cho roi cho vọt? Khoa học có câu trả lời, nhưng hãy để dành cho đoạn sau nhé. Bây giờ thì hãy tự nhìn nhận vào phản ứng cảm xúc của bạn trước vấn đề này,

và nhận ra rằng bạn sẵn sàng để bị thuyết phục, để thay đổi ý kiến ở rất nhiều thứ, nhưng bạn cũng sẽ để dành ngoại lệ cho một số chủ đề đặc biệt. Lần cuối cùng mà bạn tham gia vào, hoặc là ngồi cạnh hóng hớt, một cuộc tranh luận trực tuyến với ai đó tự cho rằng mình biết hết tất cả về cải cách dịch vụ y tế, kiểm soát vũ khí, hôn nhân đồng tính, biến đổi khí hậu, giáo dục giới tính, cuộc chiến chống ma túy, Joss Whedon³³, hay liệu 0,9999 kéo dài tới vô tận có bằng 1 hay không - cuộc tranh luận đó đã diễn ra thế nào?

Bạn đã dạy cho đối phương một bài học quý giá chứ? Họ có cảm ơn bạn vì đã bắt lỗi họ trong những vấn đề phức tạp, sau khi tự mắng nhiếc sự dốt nát của bản thân không? Liệu họ có đứng lên rời khỏi bàn phím và sẵn sàng trở thành một con người tốt hơn?

Không, chắc chắn là điều đó đã không xảy ra. Hầu hết những trận chiến trên bàn phím đều đi theo một khuôn mẫu giống nhau - mỗi bên đều ra những đòn tấn công mạnh mẽ, lôi ra những bằng chứng từ những nguồn sâu thẳm trên Internet để bảo vệ chính kiến, cho tới khi một bên phát nản và bắt đầu sử dụng các đòn tấn công hạng nặng mang nhãn hiệu công kích cá nhân. Nếu may mắn, chuỗi bình luận sẽ bị trật bánh đủ sớm để bạn giữ được phẩm giá cho bản thân, hoặc một người khác sẽ nhảy vào hỗ trợ bằng cách gửi một bài phân chó vẽ bằng các ký hiệu ngôn ngữ cho đối thủ của bạn.

Điều rút ra được từ những nghiên cứu về hiệu ứng phản tác dụng này là, bạn sẽ chẳng bao giờ thắng trong một cuộc tranh luận trên mạng đâu. Khi bạn bắt đầu lôi ra chứng cứ và số liệu, những đường link và câu trích dẫn, bạn thực ra đang làm cho đối thủ càng trở nên chắc chắn về quan điểm của họ hơn so với

lúc bắt đầu cuộc đấu phím. Đến khi sự nhiệt tình của đối phương đạt ngang cơ với bạn thì điều tương tự cũng sẽ xảy ra trong não bạn. Hiệu ứng phản tác dụng sẽ đẩy cả hai người ngã sâu hơn vào niềm tin ban đầu của chính mình.

Nhà khoa học về khí hậu John Cook và nhà tâm lý học Stephan Lewandowsky đã viết trong cuốn sách nhỏ của họ, *The Debunking Handbook (Sổ tay lật tẩy)*, như sau: “Đối với nhận thức của chúng ta, một điều hoang đường đơn giản sẽ luôn hấp dẫn hơn so với một sự đĩnh chính quá phức tạp”. Rất nhiều nghiên cứu đã ủng hộ quan điểm này. Khi những khẳng định được đưa ra càng khó hiểu thì bạn sẽ càng trở nên hoài nghi chúng hơn. Trong siêu nhận thức, hay nói cách khác là quá trình suy nghĩ về chính những suy nghĩ của mình, nếu bạn lùi lại một bước và nhận ra mình có thể hiểu một quan điểm dễ dàng hơn so với quan điểm còn lại, bạn sẽ có xu hướng nghiêng theo hướng dễ hơn để tiếp nhận và xử lý thông tin, từ đó nhảy tới một kết luận thường có khả năng chính xác cao hơn. Trong các thí nghiệm, khi hai sự thật được đặt cạnh nhau, các đối tượng tham gia có xu hướng đánh giá cao những khẳng định được viết một cách dễ đọc và rõ ràng hơn là những thứ được in ra bằng một phong chữ kỳ quặc với những hoa văn màu mè khó đọc. Tương tự như vậy, một đợt pháo kích của những phản biện kéo dài hết cả trang giấy sẽ trở nên kém thuyết phục đối thủ hơn so với một câu khẳng định đơn giản và mạnh mẽ.

Đã bao giờ bạn nhận thấy xu hướng kỳ lạ của chính mình là thường xuyên bỏ qua những lời ngợi khen, nhưng lại cảm thấy tuyệt vọng trước những lời phê bình? Một ngàn nhận xét tích cực có thể trôi qua mà bạn không để ý, nhưng chỉ một câu “mày tệ hại quá” có thể đeo bám bạn cả mấy ngày liền. Một trong

những giả thiết được đưa ra để giải thích cho điều này, cũng như hiệu ứng phản tác dụng, là bạn bỏ thời gian để suy ngẫm những thông tin mà bạn bắt đầu nhiều hơn so với những điều mà bạn vốn đã chấp nhận.

Những thông tin phù hợp với niềm tin có sẵn sẽ trôi qua tâm trí như làn hơi nước, nhưng khi bạn gặp phải một điều có khả năng đe dọa tới niềm tin của mình, trái ngược với định kiến của bạn về cách mà thế giới vận hành, bạn sẽ khựng lại và tập trung chú ý vào nó. Một số nhà tâm lý học nhận định hiện tượng này có thể giải thích liên quan tới quá trình tiến hóa. Tổ tiên của bạn đã chú ý và bỏ thời gian để suy nghĩ về những kích thích tiêu cực nhiều hơn so với những điều tích cực, vì những thứ tệ hại sẽ cần phải có phản ứng xử lý thích đáng. Những kẻ không bận tâm tới những kích thích tiêu cực sẽ nhanh chóng mất mạng.

Vào năm 1992, Peter Ditto và David Lopez đã thực hiện một nghiên cứu mà trong đó, các đối tượng tham gia được phát cho những mẫu giấy để nhúng vào cốc nước bọt của bản thân. Những mẫu giấy này thực ra chẳng có gì đặc biệt, nhưng các nhà tâm lý học đã nói với một nửa các đối tượng rằng chúng sẽ chuyển sang màu xanh nếu phát hiện ra trong nước bọt của bạn thiếu hụt enzym đặc trưng cho việc gây nên các chứng rối loạn tuyến tụy sau này. Nửa còn lại của nhóm thí nghiệm được phổ biến rằng tờ giấy sẽ chuyển màu xanh nếu họ không có vấn đề gì. Cả hai nhóm được dặn rằng phản ứng chuyển màu này sẽ mất khoảng hai mươi giây, nhưng thực tế là những tờ giấy sẽ chẳng bao giờ chuyển sang màu xanh cả. Như vậy, những người được cho biết mảnh giấy của họ sẽ chuyển xanh nếu họ không gặp vấn đề sẽ thấy nó không thay đổi gì, và họ có xu hướng chờ đợi phản ứng lâu hơn nhiều, hy vọng sẽ có một chuyển biến

muộn màng nào đó. Khi đã biết rõ rằng giấy sẽ không đổi màu, 52% đã xin được xét nghiệm lại để chắc hơn về kết quả. Nhóm còn lại, những người mà đối với họ giấy xanh sẽ là tin xấu, có xu hướng chỉ đợi đúng hai mươi giây là kết thúc việc quan sát. Chỉ có 18% số người trong nhóm này quyết định làm xét nghiệm lại.

Khi bạn đọc một lời bình phẩm tiêu cực, khi một ai đó chà đạp lên những điều mà bạn thích, khi niềm tin của bạn đứng trước thách thức, bạn sẽ nghiền ngẫm những điều này, phân tích chúng tới từng chân tơ kẽ tóc để tìm ra những sơ hở và điểm yếu. Sự bất hòa nhận thức sẽ khóa cùng những bánh xe trong tâm trí lại, cho tới khi bạn xử lý xong việc này. Trong quá trình này, bạn tạo nên một mối liên hệ trung tính hơn, xây dựng nên những ký ức mới và bỏ ra nhiều nỗ lực hơn - và khi cuối cùng bạn cũng xong xuôi, niềm tin ban đầu của bạn sẽ trở nên mạnh mẽ hơn bao giờ hết.

Hiệu ứng phản tác dụng liên tục nhào nặn những niềm tin và ký ức của bạn, giữ cho bạn luôn luôn nhìn về một hướng, thông qua một quá trình mà các nhà tâm lý học gọi là ***thiên kiến đồng hóa (bias assimilation)***. Hàng thập kỷ nghiên cứu về một loạt các dạng thiên kiến nhận thức đã cho thấy rằng, bạn thường xuyên nhìn thế giới qua một lớp kính dày cộp như đít chai được tạo nên từ những định kiến, lem màu của thái độ và lý tưởng. Khi các nhà khoa học quan sát những người xem cuộc tranh luận bầu cử giữa Bob Dole và Bill Clinton vào năm 1996, họ nhận thấy những người này có xu hướng tin rằng ứng cử viên mà mình ủng hộ sẽ chiến thắng. Vào năm 2000, khi các nhà tâm lý học nghiên cứu phản ứng của những người ủng hộ và phản đối Clinton trong suốt vụ scandal với Monica Lewinsky³⁴, họ

nhận thấy những người ủng hộ thường nhìn nhận Lewinsky như một kẻ phá hoại hạnh phúc gia đình người khác và không đáng tin cậy, đồng thời cũng khó chấp nhận sự thật là Clinton đã nói dối trái với lời tuyên thệ. Ngược lại, những người ghét Clinton thì đương nhiên là có phản ứng khác hẳn. Tua nhanh tới năm 2011 và bạn có cuộc chiến giữa Fox News và MSNBC để tranh giành thị phần truyền hình thông tấn qua đường cáp quang. Cả hai nhà đài này đều chỉ phát đi những quan điểm chắc chắn sẽ không bao giờ đối nghịch với hệ thống niềm tin của một phần nhất định trong số các khán giả xem truyền hình, và như vậy sự thiên kiến đồng hóa đã được đảm bảo.

Geoffrey Munro và Peter Ditto đã tạo nên một loạt những nghiên cứu giả mạo vào năm 1997. Một vài trong số này kết luận rằng đồng tính luyến ái có thể là một chứng bệnh tâm thần. Số còn lại thì lại cho thấy đồng tính luyến ái là bình thường và tự nhiên. Sau đó họ chia các đối tượng tham gia thí nghiệm thành hai nhóm. Nhóm thứ nhất bao gồm những người tin đồng tính là một vấn đề tâm thần, nhóm còn lại thì có quan điểm trái ngược. Mỗi nhóm này sau đó được cho đọc những bài nghiên cứu đầy những kết luận và số liệu giả để chứng minh rằng quan điểm họ đang có là sai lầm. Ở cả hai phe, sau khi đã đọc những bài nghiên cứu đi ngược lại định kiến của bản thân, hầu hết những người tham gia thí nghiệm đều không thể hiện sự giác ngộ, hay bất kỳ dấu hiệu nào cho thấy họ nhận ra rằng mình đã sai trong suốt những năm qua. Thay vào đó, họ cho rằng đây là vấn đề mà khoa học không thể hiểu được. Khi được hỏi về những chủ đề khác, ví dụ như đòn roi khi dạy trẻ hay về chiêm tinh học, những người này cho biết họ không còn tin tưởng vào những nghiên cứu khoa học để xác định sự thật nữa.

Thay vì bỏ đi những niềm tin sẵn có của mình để đối mặt với sự thật, họ đã nghi ngờ khoa học.

Khoa học và viễn tưởng đã từng vẽ lên viễn cảnh tương lai mà giờ đây bạn đang sống. Những sách vở, phim ảnh và truyện tranh từ thời kỳ trước đã tạo ra hình tượng những kẻ rành rỏi công nghệ lướt trên những dòng dữ liệu và những thiết bị trao đổi cá nhân tất cả tạo nên bản đồng ca của những tiếng bíp bíp và chuông báo khắp nơi xung quanh bạn. Những mẫu truyện ngắn và những cuộc thảo luận cách đây nhiều năm đã tiên đoán về thời điểm mà tất cả vốn kiến thức và văn hóa tích lũy được của loài người sẽ trở nên dễ dàng tiếp cận và sẵn sàng cho bạn sử dụng bất kỳ lúc nào, và hàng tỷ người sẽ được kết nối với nhau, trở nên hữu hình trước bất kỳ ai muốn được thấy.

Vậy bạn thấy đó, từ thời xưa, con người đã tưởng tượng tương lai mình sẽ được vây quanh bởi những máy móc có thể mang tới cho họ gần như tất cả những sự thật mà loài người biết, hướng dẫn bất kỳ công việc nào, những bước cần trải qua để học một kỹ năng bất kỳ, lời giải thích cho tất cả những điều mà loài người biết được. Nơi từng là viễn cảnh xa xôi đó giờ là cuộc sống hàng ngày của bạn.

Nếu tương lai mà chúng ta từng mong đợi giờ đã là hiện tại, vậy tại sao khoa học và lý trí vẫn chưa đạt được chiến thắng cuối cùng? Tại sao bạn không được sống trong một miền đất với nền xã hội và công nghệ hoàn hảo, một thiên đường của thực nghiệm, một Asgard³⁵ của những bộ óc phân tích tuyệt diệu, khi mà sự thật đã có sẵn ở khắp nơi?

Chắn giữa bạn và miền đất tuyệt diệu ấy là rất nhiều thiên kiến và ảo giác, trong đó có con quái vật khổng lồ của tâm trí: hiệu

ứng phản tác dụng. Nó vẫn luôn ở đó chọc ngoáy vào cách bạn và tổ tiên của bạn nhìn vào thế giới, mạng Internet đã phá đi sợi xích kiềm chế tiềm năng thực sự của nó, nâng cấp và biến nó thành một con quái thú mạnh mẽ hơn, và bạn chẳng khôn ra là mấy so với trước kia.

Đi kèm với sự phát triển của mạng xã hội và ngành quảng cáo, thiên kiến xác nhận và hiệu ứng phản tác dụng sẽ trở nên ngày càng khó vượt qua hơn. Bạn có nhiều phương án lựa chọn những thứ thông tin, cũng như nguồn thông tin mà bạn tin tưởng, muốn cho vào đầu hơn. Các dịch vụ mạng xã hội như Facebook đã áp dụng những thuật toán để biến đổi các bài viết trong danh sách liên lạc của bạn, để những điều bạn thấy được từ những khu vườn đóng kín ấy có khả năng cao là những điều mà bạn đồng tình. Thêm vào đó, các nhà quảng cáo sẽ luôn luôn thích nghi, không chỉ đưa ra những nội dung quảng cáo dựa vào thông tin họ nắm được về bạn, mà còn tạo nên những chiến thuật tức thì dựa trên những thứ đã có hoặc không có động gì đến bạn trên thời gian thực. Nội dung truyền thông được mang tới bạn trong tương lai có thể sẽ không chỉ dựa vào sở thích, mà còn dựa vào lá phiếu bầu cử bạn đã bỏ vào hòm, nơi bạn đã lớn lên, tâm trạng hiện tại của bạn, thời gian trong ngày hoặc trong năm - mọi yếu tố trong bạn và xung quanh bạn đều có thể được định lượng. Trong một thế giới mà mọi thứ sẽ được chuyển tới tận tay bạn chỉ sau một vài lệnh gõ, những niềm tin sẵn có của bạn có thể chẳng bao giờ bị thách thức, và cả khi phải đối mặt với sự thật, bạn luôn có thể lui về ẩn náu trong bong bóng của sự xác nhận và phủ nhận một cách dễ dàng hơn bao giờ hết.

3000 đoạn tweet không chính thức đã nhảy nhót mỗi giây trên Twitter trong những giờ trước khi tổng thống Barack Obama

bước lên bục phát biểu chính thức thông báo cho toàn thế giới biết về cái chết của trùm khủng bố Osama bin Laden. Những trang Facebook mới toanh, những trang web hướng dẫn làm giàu nhanh, hàng triệu thư điện tử và tin nhắn cá nhân liên quan tới sự kiện này đã nắm bắt thông tin ngay trước cả khi có thông cáo chính thức. Những ý kiến của sinh viên về độ hiệu quả của thuốc chống trầm cảm, rồi bài viết được đăng tải, các bình luận đổ vào, các công cụ tìm kiếm bùng nổ. Giữa 7:30 và 8:30 chiều ngày hôm đó, lượt tìm kiếm về Osama bin Laden đã tăng vọt tới một triệu phần trăm so với con số những ngày trước.

Đó là một minh chứng choáng ngợp về thay đổi đáng kinh ngạc của sự trao đổi thông tin trên thế giới kể từ tháng Chín năm 2001. Chỉ trừ một điều có thể được dự đoán trước là sẽ diễn ra, và có lẽ theo một cách bất biến từ trước tới nay: Chỉ trong vài phút sau sự bùng nổ tin tức về Đội Đặc Nhiệm SEAL số sáu, viên đạn bắn trúng đầu và việc chôn cất bin Laden nhanh gọn ngoài biển; các giả thuyết âm mưu đã bắt đầu nhen nhóm và lục đục trồi lên từ đáy biển sâu Internet. Vài ngày sau, khi cả thế giới biết rằng bằng chứng hình ảnh sẽ không được công bố, những giả thuyết này đã mọc chân, bước ra khỏi đại dương, và tiến hóa thành những dạng sống tự dưỡng không thể loại bỏ được.

Sẽ cần phải có những thay đổi thực sự về mặt sinh lý trong bộ não để bạn có thể chấp nhận những thông tin mới, khi chúng yêu cầu bạn phải nhìn thế giới theo một cách khác. Nhà thần kinh học Kevin Dunbar đã chứng minh điều này khi ông đeo máy quét não cho những các sinh viên và cho họ đọc những bài nghiên cứu phủ nhận niềm tin của chính họ. Trong thí nghiệm này, Dunbar thu thập ý kiến của sinh viên về độ hiệu quả của

thuốc trầm cảm, rồi cho họ nằm vào những chiếc máy quét não. Lúc này ông cho họ xem những dữ liệu hoặc là ủng hộ, hoặc là đi ngược với niềm tin sẵn có. Khi được cho xem những dữ liệu củng cố cho ý kiến của mình, Dunbar nhận thấy những vùng não liên quan tới việc học hỏi của người sinh viên sáng lên và thu nhiều máu về hơn. Khi họ được cho xem những dữ liệu đi ngược với niềm tin sẵn, những vùng liên quan tới việc học hỏi đã không sáng lên, thay vào đó, những vùng phụ trách việc suy nghĩ nỗ lực và kiểm chế suy nghĩ đã cho thấy sự gia tăng hoạt động. Theo nhận xét của Dunbar, bạn không nên trông chờ vào việc người khác sẽ thay đổi ý kiến chỉ vì bạn đưa cho họ thấy những sự thật đi ngược lại niềm tin sai lầm của họ. Khi bạn làm vậy, bộ não những người này sẽ chủ động tự ngăn không cho việc học hỏi có thể xảy ra. Tin mừng là nghiên cứu của Dunbar cũng cho thấy hiện tượng này cũng hoạt động theo hướng ngược lại. Trong nghiên cứu liên quan tới những sinh viên sắp được nhận bằng tốt nghiệp chuyên ngành vật lý, ông nhận thấy dạng suy nghĩ nỗ lực và kiểm chế suy nghĩ tương tự đã xảy ra khi họ xem những đoạn video miêu tả những hiểu biết sai thường gặp về trọng lực và chuyển động. Như vậy là các sinh viên này đã kìm hãm những hiểu biết ngây ngô cũ của mình, theo cách giống như những sinh viên thí nghiệm trước đã kìm hãm việc tiếp nhận những ý tưởng mới. Những sinh viên không thuộc chuyên ngành vật lý đã không có phản ứng tương tự. Điều này cho thấy, con người ta hoàn toàn có thể học được sự thật, nhưng đó là một quá trình cần sự nỗ lực lâu dài, và bạn không thể trông chờ một cuộc tranh luận hay thảo luận có thể tạo nên được một tác động lớn như vậy.

Ngay cả khi công nghệ thông tin phát triển ngày càng nhanh, những hành vi bạn thường làm khi chạm tới những vấn đề về

niềm tin, giáo lý, chính trị và lý tưởng có vẻ là sẽ không thay đổi. Trong một thế giới bùng nổ những kiến thức mới, bạt ngàn những cái nhìn khoa học về tất cả mọi mặt trong trải nghiệm của con người, như hầu hết những người khác, bạn vẫn sẽ chọn lọc những điều đó chấp nhận, bất kể nó có được mang ra từ một phòng thí nghiệm hoặc dựa vào kết quả của hàng trăm năm nghiên cứu hay không.

Vậy còn về vấn đề roi vọt khi dạy trẻ thì sao? Sau khi đọc hết những điều trên, bạn có dám chắc là mình sẵn sàng để tiếp nhận quan điểm của khoa học hay không? Tóm gọn lại thì như sau: Các nhà tâm lý học hiện vẫn đang nghiên cứu về vấn đề này, nhưng quan điểm hiện tại là việc đánh đòn có thể tạo nên sự vâng lời ở trẻ nhỏ dưới bảy tuổi nếu thực hiện không thường xuyên, một cách riêng tư, và chỉ sử dụng tay. Và sau đây sẽ là một đỉnh chính nho nhỏ: Những phương pháp khác trong thay đổi hành vi trẻ em như gia cường tích cực, tặng thưởng giá trị vị kinh tế, thời gian im lặng, v.v. đều khá hiệu quả và không cần phải sử dụng vũ lực.

Đọc xong những điều này rồi, hẳn là bạn đang có một phản ứng cảm xúc mạnh mẽ. Giờ thì bạn đã biết được sự thật, chính kiến của bạn đã thay đổi chưa?

Sự vô tri đa nguyên

... Chương 10 ...

BẠN VẪN TƯỞNG:

Rất nhiều niềm tin cá nhân của bạn không giống với số đông.

SỰ THẬT LÀ:

Trong một số vấn đề, hầu hết mọi người đều không đồng tình với một quan điểm nào đó, nhưng lại lầm tưởng rằng đa số chấp nhận nó.

.....

Đã bao giờ bạn bị lúng túng trong một lớp học, một buổi họp hay một buổi tụ tập, và khi người chủ trì sự kiện đó hỏi “Được rồi, hãy giơ tay lên nếu bạn có gì chưa hiểu”, bạn lại bỏ qua cơ hội để được giải đáp thắc mắc? Tại sao bạn lại làm thế?

Khi một người đặt những câu hỏi dạng như vậy - ví dụ như vị giáo sư trong lớp đại số - người đó đã vô tình kích hoạt một hiện tượng tâm lý vốn đã bẻ lái cuộc đời của hàng triệu sinh linh kể từ khi con người đầu tiên xuất hiện trên Trái Đất. Có lẽ bạn cũng từng trải qua cảm giác này rồi - cảm giác ngay sau khi được hỏi “Giơ tay nếu có vấn đề gì không hiểu”. Bạn thường dừng lại khoảng 3 giây, mắt đảo quanh phòng một cách lo lắng, và cuối cùng cho rằng mình là người duy nhất không hiểu điều gì đang diễn ra, quyết định giữ cánh tay phải ở nguyên vị trí. Sau đó vài giây, vị giáo sư sẽ nói “Vậy là tốt rồi. Chuyển sang vấn đề tiếp theo...”.

Nếu có thể đọc được suy nghĩ của những người bạn cùng lớp, bạn sẽ nhận thấy rằng thực ra hầu hết bọn họ cũng chẳng hiểu gì, cũng đang chờ xem mình có phải người duy nhất không, và cuối cùng đều chọn không hành động. Trong những trường hợp như vậy, một làn sóng bất an tràn qua nhóm người, với mỗi thành viên trong nhóm đều tự hỏi liệu mình có phải là người duy nhất đang không nắm được vấn đề. Sau đó, mỗi người sẽ quyết định không đưa ra phản ứng gì, bởi họ sợ viễn cảnh hàng trăm con mắt có thể đổ dồn nhìn mình một cách khinh miệt. Kết quả là một quan điểm hoàn toàn sai lệch về thực tế, mà trong đó mọi người đều cho rằng mình biết được số đông đang nghĩ gì, và mỗi người đều tự cho mình thuộc về thiểu số. Cuối cùng thì sự nhầm tưởng này được truyền cho vị giảng viên, và người đó chuyển sang chủ đề khác, cho rằng đây là một lớp thông minh nhanh nhẹn, biết nắm bắt vấn đề và rằng phương pháp giảng dạy của mình thật xuất chúng. Chủ đề vừa rồi đáng lẽ đã được giải thích rõ ràng cho bạn và bạn bè cùng lớp, và có lẽ điểm số của mọi người sẽ được nâng cao hơn một chút, nếu không bị can thiệp bởi một tên phá đám đáng ghét với tên gọi *sự vô tri đa nguyên (pluralistic ignorance)*. Để hiểu được cách mà nó chi phối các mặt trong cuộc sống của bạn, chúng ta sẽ phải tìm hiểu một chút về căn bản của môn xã hội học đã.

Như cách mà nhà triết học Terence McKenna thường so sánh, các nền văn hóa là những hệ điều hành dành cho não chúng ta. Để mở rộng lối so sánh này thì những tín ngưỡng, chuẩn mực và phong tục sẽ là những phần mềm chạy trên phần cứng - bộ não trong đầu bạn. Tất nhiên là “phần cứng” đó không thực sự cứng mà là một đám bầy nhầy như bánh flan chưa nấu chín của những neuron thần kinh cùng những tế bào phụ trợ, bạn hiểu ý tôi đang nói về cái gì rồi đó. Bạn được sinh ra với những chương

trình được cài đặt sẵn để sử dụng trong đủ mọi loại tình huống, nhưng phần cứng này của bạn trải qua những thay đổi, nâng cấp, kìm nén và kết nối lại dựa trên môi trường văn hóa mà bạn sống. Tín ngưỡng là thứ mà hầu hết mọi người đều tin vào. Chuẩn mực là cách chúng ta phân định giữa đúng và sai, giữa sự nghiêm túc và những thứ vớ vẩn, giữa đạo đức và phi đạo đức. Cuối cùng là phong tục - thứ có ảnh hưởng lớn nhất lên hành vi và suy nghĩ của bạn. Phong tục là những luật lệ hành xử trong một nền văn hóa, quyết định xem thứ gì là chấp nhận được hoặc không, trong từng trường hợp cụ thể. Đôi khi chúng được viết thành văn bản, thậm chí hệ thống hóa để đưa vào luật pháp; và đôi khi chúng thấm thấu vào tri giác của bạn sau quá trình trưởng thành và tiếp xúc với xã hội. Điểm đáng chú ý về tín ngưỡng, chuẩn mực và phong tục là chúng thay đổi theo thời gian. Như nhà sinh vật học Richard Dawkins đã viết trong cuốn sách tuyệt vời về chọn lọc tự nhiên của ông - *The Selfish Gen (Gen vị kỷ)*, đơn vị truyền tải văn hóa, thứ mà ông gọi là *meme*, luôn đột biến và cạnh tranh với nhau giống như các loại gen vậy, và qua thời gian, những *meme* này sẽ tiến hóa để phù hợp hơn với môi trường và giúp cho sinh vật chúng phục vụ có thể sống sót và phát triển. Cũng giống như việc hình dạng và kích thước của các loài ngựa đã thay đổi một cách rõ rệt, từ những sinh vật chỉ to bằng con sói sống trong rừng khoảng năm mươi triệu năm trước thành những con thú to lớn quần thảo trên đồng cỏ ngày nay, những phong tục tập quán cũng dần thay đổi, quanh các vấn đề như mại dâm, đồng tính, quyền sở hữu, nghi thức ăn uống,... nói chung là tất cả mọi vấn đề phi vật thể trong phiên bản xã hội linh trưởng phức tạp của loài người. Nền văn hóa của bạn là một hệ thống đã được tiến hóa cao cấp, phù hợp cho sự sinh tồn của bản thân bạn, hệt như bộ não vậy.

Một trong những điểm hay ho nhất của việc sở hữu một bộ não là bạn thường xuyên tách ra khỏi thực tại và trong thoáng chốc có thể nhìn vào văn hóa của bản thân bằng một khung đánh giá khách quan tới kỳ lạ. Bất kỳ đứa trẻ nào cũng sẽ có thời điểm nhận ra tiền bạc thực chất chỉ là những mẩu giấy không giá trị, và chúng thường ngay lập tức thắc mắc về điều này. Tương tự như vậy, chúng thường xuyên hỏi người lớn về ý nghĩa của việc bắt tay, hay việc đặt dao nĩa bên cạnh đĩa sau khi ăn, hay việc nói “*Bless you*” khi người khác hắt hơi. Các bậc phụ huynh sẽ là người góp phần bôi keo dính kết những giá trị văn hóa lại với nhau khi giải thích cho con mình rằng hai chiếc tất của nó phải khớp màu với nhau, hay tầm quan trọng của việc sử dụng dấu câu, hay ngoáy mũi ở nơi công cộng là một thói quen xấu. Khi bố mẹ nói với con trai rằng cậu bé không nên chơi với búp bê, hoặc nói với đứa con gái rằng cô bé sẽ phải chờ một cậu bạn tới rủ đi dự dạ hội, đó là lúc họ đang áp đặt phong tục lên những đứa trẻ. Khi đứa trẻ đó hỏi ngược lại “Nhưng tại sao lại phải vậy?”, nó đang thắc mắc một cách chính đáng về thế giới của người trưởng thành, nơi tất cả những thứ này đều là hư cấu và vô nghĩa, thường được mọi người bầu vùi vào vì một lý do đã bị lãng quên từ lâu. Cảm giác có được khi trong một khoảnh khắc, bạn thoát ra khỏi hệ quy chiếu văn hóa của bản thân, khi hệ điều hành bị sập nguồn và từ từ khởi động lại, chính cảm giác này đã là chủ đề cho thi ca từ hàng ngàn năm nay. Điều này đã được cô đọng và thể hiện một cách hoàn hảo trong tác phẩm truyện ngắn *The Lottery (Tấm vé số)* được viết năm 1948 của Shirley Jackson, tới nỗi rất nhiều người đã hủy đặt hàng dài hạn tờ *The New Yorker* bởi tờ báo này đã dám xuất bản một thứ phá cách quá mạnh mẽ như vậy. Trong câu chuyện này, người dân ở một thị trấn nhỏ mỗi năm sẽ tụ họp lại để rút thăm xem ai sẽ bị

ném đá cho tới chết. Không ai biết được tại sao họ lại làm vậy, và cũng không ai nhớ được truyền thống này bắt nguồn từ đâu. Tuy vậy mọi người đều có vẻ hào hứng với sự kiện, và những bậc lão thành thì say đắm trong sự hân hoan của thị trấn bởi họ đã giữ vững được truyền thống.

Trong bất kỳ một môi trường mới mẻ nào bạn cũng sẽ tự động tìm kiếm và đi theo những phong tục tập quán như nước chảy theo dòng, bởi đây là một phản ứng thích nghi đã được lập trình sẵn trong bộ não linh trưởng của bạn. Một người sẽ khó có thể chịu đựng được lâu nếu phải đơn độc chống lại cả thế giới. Nỗi sợ hãi bị mất mặt hay bị tẩy chay và trái ngược với nó là niềm khoái lạc của việc được chấp nhận luôn thúc đẩy hành vi của bạn. Hiểu được điều này nhờ bản năng, bạn tự động tìm cách gắn kết bản thân vào nhóm, và các nhóm thì hoạt động dựa trên những quy tắc định sẵn. Tuân thủ những phong tục và thực hiện những quy tắc của nhóm sẽ giúp một sinh vật xã hội như bạn có thể sinh tồn. Điểm yếu duy nhất của chiến thuật này là bạn sẽ trở nên rất kém cỏi trong việc thấu hiểu người khác, chứ chưa nói đến những tương tác phức tạp trong cấu trúc từng nhóm.

Có lẽ bạn đã nhận ra, người ta thường tuân theo những tục lệ mà bản thân họ không thực sự đồng tình. Dù không phải là một người sùng đạo, bạn vẫn sẽ cầu nguyện trước khi bà ngoại bạn cắt thịt gà tây. Và ngay cả khi bạn là một người cực kỳ sùng đạo thì bạn vẫn có thể vào sòng bạc cho đôi lần. Nếu là một lính mới tại văn phòng, bạn có thể dành ra cả một buổi chiều để kể cho sếp về những điều mà bạn và đồng nghiệp muốn thay đổi trong môi trường làm việc, những điều sẽ chẳng ai dám hé răng nói tới khi sếp ở trong phòng. Tập tục là thứ kết nối các thành phần

văn hóa, được nâng tầm nhờ bộ đỡ tạo bởi những vòng tròn đồng tâm mang tên truyền thống. Gia đình bạn có quy cách ứng xử riêng, rồi nhóm bạn, tại nơi làm hay trường học, ở khu phố, trong nhóm tiểu văn hóa của bạn, trong tầng lớp kinh tế xã hội mà bạn thuộc về, tại thành phố hay đất nước quê hương bạn, và cứ thế. Phong tục sẽ thay đổi hành vi của bạn tùy theo từng hoàn cảnh, bởi thế, chúng có thể được xây chồng lên nhau, cho tới khi thực sự gây ảnh hưởng tới kết quả bầu cử hay việc đưa ra những chính sách, hoặc tạo nên những phong trào xã hội khổng lồ. Tuy vậy, trong nhiều hoàn cảnh, người ta chỉ bám vào các phong tục khi bị đặt dưới sự quan sát của người khác. Ở Mississippi, nền văn hóa mang nặng tính tôn giáo của khu vực đã khiến cho các nhà lập pháp không cho phép sòng bạc hoạt động trên lãnh thổ tiểu bang này. Nhưng những sòng bạc lại được phép mở ở ngay ngoài bờ biển, xây lấn ra đại dương, miễn sao được phân tách rạch ròi với phần đất liền. Tuy nhiên liệu phần biển ở dọc bờ đó có thực sự là không thuộc địa phận của tiểu bang? Như thế là trong quá trình dựng lên sự sắp đặt này, tâm trí chung của cộng đồng đã nghĩ rằng “Chà, nói cho cùng thì lãnh thổ là gì cơ chứ? Nếu tôi lội ra biển thì có ai dám khẳng định là tôi đang ở Mississippi hay không?” Và suy nghĩ này thì phù hợp với cả quan điểm chính trị lẫn tôn giáo của họ. Một tác dụng phụ của việc cho phép các sòng bạc hoạt động theo cách này là bạn có thể gặp những tín đồ Báp-tít sùng đạo vẫy tay chào nhau qua những chiếc máy giặt xèng vào ngày thứ Bảy, trong khi ngày Chủ Nhật sau đó họ lại ngồi cùng nhau trên những băng ghế nhà thờ để lên án cờ bạc như một tệ nạn xấu xa.

Khi biểu hiện của bạn khớp với thái độ chung của số đông, dù có thể đang không đồng tình với điều này, bạn vẫn sẽ ở trong một trạng thái mà các nhà tâm lý học gọi là *sự vô tri đa nguyên* -

theo định nghĩa thì sẽ xuất hiện ở nhiều người khác nữa trong nhóm. Sự vô tri đa nguyên là niềm tin sai lầm cho rằng số đông đang hành xử theo cách phù hợp với đạo lý chung được thừa nhận trong nhóm, và rằng bạn là một trong số ít những người có cảm giác khác biệt, trong khi thực tế là đa số mọi người đều cảm thấy y như bạn trong nội tâm, nhưng lại không dám thể hiện ra ngoài thông qua thái độ hoặc hành động. Niềm tin và hành vi của bạn đang bị mắc kẹt giống một con mèo tự buộc mình bằng cuộn len vậy. Vấn đề nằm ở chỗ bạn chọn đi theo phương án an toàn và tuân theo các tập tục, nhưng bản thân các tập tục lại chỉ là niềm tin mà thôi. Bạn vướng vào một vòng xoáy logic, trong đó thứ mà mọi người gọi là tập tục thực chất chỉ là thứ mà đa số tin rằng nó là tập tục. Rắc rối không? Hãy cùng điếm qua một vài ví dụ để bạn có thể bớt ngu ngơ hơn nhé.

Vào khoảng đầu những năm 1990, Deborah Prentice và Dale Miller đã cố gắng tìm lời giải cho một số câu hỏi hóc búa liên quan tới tập tục trong lĩnh vực xã hội học và tâm lý học. Nếu bạn thường công khai tuân theo những tục lệ trong nền văn hóa mà bạn đã được nuôi lớn và sẽ chết đi ở đấy, vậy lúc đầu, làm thế nào để bạn nhìn ra đâu là những tục lệ phải tuân theo? Điều gì đã giúp bạn xác định chính xác các tập tục để đạt được sự chấp thuận trong xã hội?

Trong một nghiên cứu công bố vào năm 1993, Prentice và Miller đã tập hợp một số sinh viên tại Đại học Princeton lại và giao cho họ nhiệm vụ điền vào một bảng khảo sát về việc sử dụng đồ uống có cồn. Vào thời điểm đó, việc uống rượu thâu đêm suốt sáng và văn hóa say xỉn nói chung trong khuôn viên các đại học đang là chủ đề nóng hổi được thảo luận trên toàn quốc, và Princeton là một trong những trường đại học lún sâu nhất trong

vấn đề này. Trong nghiên cứu, Prentice và Miller đã viết, các buổi tụ họp tại Princeton giữ vị trí thứ hai về lượng tiêu thụ đồ uống có cồn trong số tất cả các sự kiện trên toàn nước Mỹ vào thời điểm đó, đứng sau mỗi giải đua xe Indianapolis 500. Các nhà khoa học tin rằng đây sẽ là một nơi tuyệt vời để nghiên cứu về các tập tục, bởi văn hóa uống quá chén này sẽ là điều mà những sinh viên năm nhất đều phải đối mặt vào mỗi năm.

Trong lượt khảo sát đầu tiên, họ đã hỏi các sinh viên về mức độ thoải mái của bản thân với văn hóa rượu bia tại Princeton. Câu hỏi tiếp theo là về mức độ thoải mái mà các đối tượng tin là một sinh viên bình thường sẽ cảm thấy về văn hóa này tại trường. Quả thực, trong nghiên cứu này, kết quả đã cho thấy một tấm màn của sự vô tri đa nguyên đang phủ lên đầu mỗi sinh viên trong trường về văn hóa uống rượu tại đây. Phần lớn sinh viên trả lời rằng trong thâm tâm thì họ cảm thấy kém thoải mái trong việc uống rượu hơn so với đa số bạn bè cùng trường. Không chỉ tự bản thân mỗi sinh viên thấy khó chịu và cho rằng chỉ mình mình cảm thấy thế, mà ranh giới giữa mức độ chịu đựng khác nhau của từng người còn bị xóa nhòa. Nói cách khác, khi họ tự xem xét thái độ của bản thân về vấn đề thì mức độ thoải mái và khó chịu của mỗi người là khác nhau, nhưng khi tưởng tượng về điều mà những người khác cảm nhận, tất cả đều cho rằng mọi sinh viên trong trường đều rất thoải mái với việc uống thả phanh. Prentice và Miller đã quan sát thấy rằng các sinh viên có xu hướng nghĩ bạn mình đang uống quá nhiều tại các buổi tụ tập, và họ cho rằng đó là do những người đó đang cảm thấy thoải mái, hưởng ứng theo thái độ chung của đa số. Tuy nhiên, sự thật là các sinh viên này chỉ đang thấy được bạn bè của mình thể hiện một cách công khai sự thoải mái, nhưng trong thâm tâm lại phản đối điều này. Vậy là ở cả những nhóm

nhỏ nói riêng và trên toàn bộ sinh viên trong trường nói chung, thì tập tục này đã được củng cố mặc dù hầu hết mọi người đều không đồng tình với nó.

Vào năm 1991, nhà trường đã mở ra cả một mỏ vàng dữ liệu cho Prentice và Miller trong khi hai người vẫn đang cố gắng để phân tích hiện tượng này - ban giám hiệu đã ra lệnh cấm bia thùng trong khuôn viên trường. Hiệu trưởng của trường đã ra thông cáo về lệnh cấm này một cách công khai, và nó đã được lặp lại liên tục trên các phương tiện truyền thông địa phương trong những bản tin về nạn sử dụng bia rượu quá đà. Giống như mọi cử chỉ mang tính biểu trưng khác, lệnh cấm này đã gây xáo động trong công chúng. Trong những buổi phỏng vấn và những bài báo, sinh viên và cựu sinh viên đều thể hiện sự phản đối lệnh cấm này, thậm chí một số nhóm biểu tình đã hình thành. Kể cả những người đã tốt nghiệp từ lâu cũng tổ chức những buổi biểu tình phản đối bởi họ cho rằng lệnh cấm sẽ làm hỏng những buổi tụ tập thăm trường cũ của họ.

Đối với Prentice và Miller, lệnh cấm bia thùng là một cơ hội tuyệt vời để nghiên cứu hiệu ứng vô tri đa nguyên, và họ đã không bỏ lỡ cơ hội. Các nhà tâm lý học đã nắm được rằng đa số sinh viên không thực sự hăng hái với việc uống bia rượu như là họ thể hiện ra một cách công khai. Thêm vào đó, bởi hầu hết mọi người đều tỏ vẻ nhiệt tình trước những shot Jelly-O và những vại bia, các sinh viên đều tưởng rằng cảm nhận không thoải mái là của riêng họ mà thôi, và họ đang đi ngược lại so với tập tục tại đây. Các nhà khoa học đã đưa ra giả thiết rằng sẽ chỉ có ít người thực sự tới tham dự những buổi biểu tình để la hét và mang theo những tấm bảng phản đối quyết định của ban giám hiệu. Tuy nhiên, khi được tiếp xúc với những kẻ ngoài lề

đang la ó biểu tình này và được đọc những bài báo đổ dầu vào lửa, những sinh viên không-tham-gia-biểu-tình sẽ càng cảm thấy bị cô lập hơn nữa, rằng chỉ mình họ có thái độ phản đối. Prentice và Miller đã mở ra thêm một nghiên cứu mới, lần này yêu cầu các sinh viên so sánh cảm xúc của bản thân họ về lệnh cấm bia thùng với điều mà họ nghĩ rằng đa số các sinh viên khác đang cảm thấy. Một lần nữa, sự vô tri đa nguyên lại xuất hiện trong câu trả lời khi hầu hết sinh viên đều không nhìn nhận lệnh cấm là quá tiêu cực trong thâm tâm, nhưng lại cho rằng đa số đều phản đối. Câu hỏi tiếp theo đã hé lộ ra một điều tuyệt vời. Khi được hỏi về khả năng để họ tham gia vào các buổi tụ họp sau này, một sinh viên càng cảm thấy mình bị tách xa khỏi xu hướng chung thì những buổi tụ họp sẽ càng trở nên kém hấp dẫn đối với anh ta. Nghiên cứu này đã ghi lại được một trong những tác dụng phụ điển rồ nhất của sự vô tri đa nguyên và mang tới cho khoa học một thứ gì đó để tha hồ gãi đầu gãi tai suy nghĩ - đó là khả năng xoay chuyển nhận thức độc đáo. Những người cảm thấy bị cô lập thực ra thuộc về đa số nhưng họ không biết được điều đó, bởi sự vô tri đa nguyên đã gây rối trong đầu óc, khiến họ tin vào một số đông không tồn tại. Lòng cuồng tín mà họ phản đối thực ra chỉ là một ảo giác, nhưng nó khiến những sinh viên này tự thấy mình bị tách ly khỏi văn hóa chung của trường đại học - mặc dù những cảm xúc của họ lại trùng khớp với những gì mà hầu hết những người xung quanh đều cảm nhận.

Prentice và Miller kết luận rằng, nghiên cứu của họ đã cung cấp được rất nhiều bằng chứng cho thấy bạn không thực sự biết được liệu những tập tục trong văn hóa, nhóm tiểu văn hóa, thời đại hay nhóm bạn của mình là thật hay tưởng tượng. Bối cảnh của bất kỳ tình huống xã hội nào cũng là vô cùng phức tạp, và

như họ đã viết: “những phỏng đoán về tập tục thường sai lầm một cách nghiêm trọng. Trong nghiên cứu thực hiện tại trường Princeton, các sinh viên không chỉ thể hiện ra ngoài sự ủng hộ cho một tập tục mà trong thâm tâm họ phản đối, họ còn không nhìn ra được là tất cả những người xung quanh đều đang làm y như vậy. Theo nhận định của Prentice và Miller, kết quả cuối cùng là sự duy trì của một tập tục mà không ai thực sự ủng hộ.

Tác dụng phụ của xu hướng khiến cho một nhóm người có thể hiểu về thực tại một cách ngược hoàn toàn này có thể gây ảnh hưởng vô cùng lớn đến tiến trình lịch sử. Văn hóa trong khuôn viên đại học và tăng doanh số bán hàng cho những chiếc cốc nhựa uống bia là chuyện nhỏ, sự vô tri đa nguyên còn có thể đè nén cả một quốc gia và kiểm soát sự thay đổi xã hội trong hàng thế hệ.

Một nghiên cứu thực hiện bởi nhà xã hội học Hubert J. O'Gorman vào năm 1975, sau này được tái hiện lại bởi ông và một nhà xã hội học khác là Stephen L. Garry, đã phân tích những khảo sát thực hiện với người da trắng ở Mỹ trong những năm cuối của chế độ phân biệt chủng tộc tại đất nước này. Xuyên suốt nửa đầu thế kỷ XX, luật pháp Mỹ cho phép thực hiện phân tách các khu vực dành cho người da trắng và da màu trên các phương tiện giao thông công cộng, trường học, cơ sở quân đội, quán ăn, phòng vệ sinh, rạp chiếu phim và thậm chí là ở nghĩa trang. Đây là một phần trong niềm tin, tiêu chuẩn và tập quán xã hội, đặc biệt là ở khu vực Thâm Nam Hoa Kỳ, được ghi vào luật pháp và những quy tắc ứng xử khác. Vào đầu thập niên 1960, hầu hết người dân Mỹ đều coi người da trắng và da đen là hai giống loài khác nhau, và đa số đều cho rằng hai nhóm này là

không thể trộn lẫn - hoặc đó là điều mà hầu hết mọi người đều tưởng là ai cũng nghĩ vậy.

Khi O’Gorman và Garry thực hiện khảo sát trên những người da trắng trong thời kỳ đó và đưa câu trả lời của họ vào một biểu đồ lớn để phân tích, điều mà họ đã tìm ra là rất đáng ngạc nhiên. Dữ liệu cho thấy thực ra chỉ có một số lượng nhỏ những người da trắng trong thời kỳ này thực sự ủng hộ việc phân biệt chủng tộc. Hầu hết mọi người đều muốn được hòa nhập, nhưng chính họ cũng tin rằng đa số công luận tin vào điều ngược lại với ý kiến của mình - một trường hợp vô tri đa nguyên kinh điển. O’Gorman và Garry phát hiện ra mức độ của sự vô tri đa nguyên này có sự khác biệt giữa các vùng. Ở một thái cực, kết quả của khu vực Đông Bắc cho thấy 7% số người tại đây thực sự ủng hộ việc phân biệt chủng tộc, nhưng 19% tin rằng đa số mọi người đều không đồng tình với việc hòa nhập. Ở thái cực còn lại, tại khu vực Thâm Nam, 32% số người được hỏi đã thể hiện quan điểm đồng tình với việc phân biệt chủng tộc, và 61% cho rằng phần lớn dân cư trên toàn quốc muốn duy trì chính sách hiện tại. Nhìn chung, khảo sát này cho thấy gần một nửa dân số Mỹ vào thời điểm đó tin rằng đa số mọi người đều muốn tiếp tục các chính sách phân biệt chủng tộc, trong khi thực tế thì trong năm người, chỉ có một thực sự ủng hộ chế độ này. Theo nhận định của các nhà khoa học, mức độ vô tri đa nguyên này đã dẫn đến những tình huống mà người ta có thể nói những câu như: “Bạn xem này, tôi không phản đối gì việc bạn ngồi ăn ở đây đâu, nhưng bạn biết người ta nghĩ gì rồi đấy”.

Niềm tin sai lầm về đa số này đã làm chậm lại tiến trình gỡ bỏ chế độ phân biệt chủng tộc và khiến cho các nhà lập pháp, những người chủ sử dụng lao động, các nhà quảng cáo và phần

còn lại của xã hội hành xử như thể họ đang sống trong một thế giới không thực sự tồn tại. Trong nghiên cứu này, O’Gorman và Garry đã cho thấy rằng nhiều người da trắng không có chính kiến rạch ròi về vấn đề này nhưng lại lầm tưởng rằng đa số đang ủng hộ sự phân biệt chủng tộc, bởi thế họ sẽ có xu hướng đi cùng với đám đông tưởng tượng. Khi được hỏi liệu những khu dân cư da trắng có quyền giữ cho người da màu không được phép thuê những căn nhà trống không, những người có chính kiến rõ ràng từ trước sẽ bảo vệ quan điểm của mình. Những người theo trường phái phân biệt chủng tộc ủng hộ mạnh mẽ quyền quyết định xem ai có thể hay không thể sống ở nhà cạnh mình dựa trên màu da. Những người theo phe hòa hợp thì lại phản đối quyết liệt ý tưởng đó. Còn những người đứng giữa ranh giới của hai phe thì sẽ ngã về phe mà họ tin rằng đang chiếm ưu thế. Họ không biết rằng hầu hết mọi người đều không nghĩ như vậy, và số đông đó chỉ là sản phẩm từ trí tưởng tượng của họ mà thôi. Theo ý kiến của các nhà xã hội học, những tình huống thế này sẽ tiếp tục củng cố thêm cho những tập tục mà hầu hết mọi người trong nhóm đều muốn từ bỏ - và điều đó diễn ra ngay cả trong xã hội hiện đại. Sự vô tri đa nguyên giữ cho những người ở ngoài rìa, những người sẽ bị bỏ lại bởi sự tiến bộ của xã hội, có thể bám lấy những niềm tin lỗi thời của mình trong một khoảng thời gian lâu hơn. Hiện tượng này khiến cho đối thủ của những người đó cảm thấy mình ít được ủng hộ hơn so với thực tế, và khiến những người đứng ở giữa có xu hướng ủng hộ việc giữ nguyên hiện trạng. Nói cách khác thì một hiện trạng tưởng tượng có khả năng thay đổi cách mà mọi người suy nghĩ và hành xử. Theo như các nhà xã hội học kết luận thì “người ta thường vô tình tự biến mình thành những đầu mối trung chuyển văn hóa cho lỗi nhận thức”.

Như nhà tâm lý học Leaf Van Boven đã chỉ ra trong một nghiên cứu công bố vào năm 2000, sự vô tri đa nguyên không phải lúc nào cũng trì hoãn sự thay đổi; nó còn có thể khiến cho con người ta trở nên tinh tế chính trị hơn³⁶. Theo như những gì ông quan sát được, trong môi trường đại học, người ta thường tỏ vẻ độ lượng với những người cùng trang lứa hơn so với những gì họ thực sự nghĩ. Giống với nghiên cứu về tình trạng rượu bia, Boven đã hỏi sinh viên của trường Đại học Cornell cảm nhận của họ về các chương trình ưu đãi³⁷ và thu được kết quả khoảng 1/4 số sinh viên ủng hộ và khoảng một nửa không đồng tình. Sau đó ông đã hỏi các sinh viên phỏng đoán của họ về kết quả của cuộc điều tra này. Kết quả cho thấy họ ước tính khoảng 40% số sinh viên sẽ ủng hộ và 40% sẽ phản đối, như vậy là đã đánh giá quá cao về mức độ ủng hộ các chương trình ưu đãi tại Cornell. Boven đã chứng minh được rằng sự vô tri đa nguyên ảnh hưởng lên ý kiến của công chúng mặc cho những đối tượng này là ai. Trong một môi trường đại học với phần đông theo phe tự do, hầu hết mọi người không muốn bị nhìn nhận như những kẻ phân biệt chủng tộc hay thiếu tư tưởng tiến bộ, vậy nên kể cả khi trong thâm tâm họ có nghi ngờ những vấn đề như các chương trình ưu đãi, họ sẽ che giấu những tâm tư này khi phát biểu một cách công khai. Bất kể chính sách được nói tới có là gì, nếu tồn tại một áp lực đủ lớn để khiến người ta phải phục tùng thì họ sẽ thể hiện mức độ ủng hộ của mình dựa trên mức độ ủng hộ của những người xung quanh, và từ đó những chính sách này sẽ càng được khắc sâu trong văn hóa chung của cộng đồng.

Nhà tâm lý học James Kitts đã thâm nhập vào các câu lạc bộ của những sinh viên ăn chay, trong đó họ sinh hoạt và ăn uống cùng nhau với nguyên tắc cuộc sống không sử dụng thịt. Trong nghiên cứu vào năm 1995 của ông, Kitts đã phát hiện ra hầu hết

mọi người đều tiết lộ rằng đôi khi họ sẽ ăn vụng một miếng thịt bò hoặc thịt gà khi không có mặt các thành viên khác, nhưng sẽ không bao giờ làm điều đó trong khu vực sinh hoạt chung, bởi họ sợ xúc phạm hoặc gây cho người khác cảm giác ghê tởm. Kitts đã làm khảo sát trong một vài câu lạc bộ như vậy và tổng hợp kết quả điều tra lại. Trong kết quả tổng hợp, các thành viên của nhóm này ước tính rằng 75% số người ăn chay sẽ thực hiện đúng theo nguyên tắc ăn uống họ đề ra và tránh xa món thịt bò. Con số thực tế là vào khoảng 62%. Khi được hỏi về các món cá, những người này đã ước tính khoảng 40% trong số các đồng chí của mình sẽ ăn vụng một vài lần, nhưng con số thực tế về số người trốn ra ngoài để ăn cá là gần 60%. Nghiên cứu này của Kitt đã càng chứng tỏ hơn nữa về việc sự vô tri đa nguyên có thể khiến cho một nhóm có thể giữ nguyên một định hướng nhất định trong khi đa số thành viên lại muốn thay đổi theo hướng khác. Hầu hết những người này đều muốn thỉnh thoảng được ăn thịt, đặc biệt là các món từ cá, nhưng không ai dám nói điều đó ra miệng, và bởi vậy hầu hết mọi người tưởng rằng họ là một trong thiểu số những người vụng trộm đáng xấu hổ trong nhóm.

Tại sao bạn lại làm như vậy? Điều gì đã khiến bạn kìm nén nói thành lời những cảm xúc thật của bản thân? Trước hết, bạn sợ một dạng trừng phạt xã hội nào đó sẽ nhắm tới mình. Rất nhiều nhà khoa học đã liên hệ điều này tới truyện ngụ ngôn *Bộ quần áo mới của hoàng đế*. Trong câu chuyện được kể bởi Hans Christian Andersen này, một vị vua kiêu ngạo đã thuê hai người thợ may để làm cho mình một bộ quần áo. Hai người thợ này đã nói với nhà vua rằng họ đã hoàn thiện một bộ cánh tuyệt vời tới mức mà nó sẽ trở thành vô hình đối với những kẻ ngu ngốc. Thực chất, những người thợ này chẳng làm ra bộ đồ nào cả. Vậy

mà tất cả quần thần và dân chúng đều hành xử như thể nhà vua đang mặc một bộ cánh lông lầy tuyệt diệu, bởi họ sợ nói lên sự thật đồng nghĩa với việc thể hiện mình là một kẻ ngu ngốc. Cuối cùng thì một đứa trẻ đã cười ồ lên và chỉ ra rằng nhà vua đang tồng ngồng đi lại trên phố. Tới lúc này thì mọi người đều thở phào nhẹ nhõm và cảm thấy an toàn để nói ra những gì họ đã nghĩ từ trước. Những câu chuyện với nội dung tương tự như thế đã tồn tại từ thời cổ đại, có nghĩa là ý niệm về điều này đã có từ rất lâu. Bản thân bạn hẳn cũng đã trải nghiệm qua nó, nhất là khi đứng xếp hàng đợi hoặc mắc kẹt trong một hành lang chật chội người bên ngoài một phòng học hay văn phòng. Bạn chắc chắn không biết là cửa vẫn khóa, hay một lớp khác vẫn đang học trong đó. Tuy vậy bạn vẫn xếp hàng một cách lịch sự như những người khác, chờ đợi một cách kiên nhẫn và không hé răng nói gì. Điều mà bạn không biết là có lẽ lúc đầu chỉ có một người đứng đó chờ, và rồi người thứ hai nhìn thấy, cho rằng anh chàng đầu tiên này hẳn là phải có lý do gì đó chính đáng để đứng đây mà không bước vào trong, và bởi vì sợ sẽ bị xấu mặt, người thứ hai đã đứng chờ cùng. Rồi người thứ ba tới, suy nghĩ y như vậy và đứng vào hàng. Tiếp đến là người thứ tư, và cứ thế, một đám đông của những người mang sự vô tri đa nguyên cứ đứng chờ ngoài bởi họ sợ bị nhìn vào như một kẻ ngốc. Tất cả những gì cần thiết để giải quyết tình huống này là một người mở cửa ra và bước vào trong. Tương tự như vậy, các nghiên cứu cho thấy những người cần sự trợ giúp đôi khi sẽ bị bỏ mặc bởi vì tất cả người trong đám đông quan sát đều cho rằng mọi người xung quanh đang nắm được một điều gì đó mà họ không biết. Chỉ cần một người tốt bụng ra tay hành động là có thể khiến cho tất cả cùng ùa vào giúp đỡ. Bạn không thể đánh giá thấp sức mạnh của nỗi sợ bị xấu hổ. Tim O'Brien đã viết trong cuốn *The Things*

They Carried (Những điều họ mang theo) về những người lính chiến đấu tại Việt Nam rằng: “Họ sợ cái chết, nhưng điều khiến họ sợ hơn cả là việc thể hiện ra nỗi sợ đó. {...} Họ mang trên mình nỗi sợ hãi lớn nhất của một người lính: Sợ việc đổ mặt. Con người giết chóc và bị giết chóc, bởi vì họ cảm thấy xấu hổ nếu không tham gia vào cuộc chiến”.

Các nhà xã hội học Damon Centola, Robb Willer và Michael Macy đã vận dụng lý thuyết trò chơi vào khái niệm này, nhập dữ liệu khảo sát vào trong các mô hình máy tính, và kết quả cho thấy rằng những tập tục không được ưa thích sẽ có khả năng xuất hiện ở bất kỳ bối cảnh xã hội nào mà trong đó có một nỗi sợ hãi rõ ràng về sự trừng phạt. Như các nhà khoa học đã chỉ ra trong nghiên cứu của mình, phong trào xã hội sẽ chìm trong “sự bùng nổ sức ép” khi lợi ích đến từ việc các thành viên trong nhóm hành động hoặc ngừng hành động do sợ hãi. Họ chỉ ra rằng những cuộc săn phù thủy theo nghĩa đen vào đầu thời kỳ thuộc địa Mỹ và những cuộc săn phù thủy theo nghĩa bóng sau này vào thời McCarthy³⁸ có nhiều điểm chung với tình cảnh trở trêu khi những người đàn ông đồng tính kín phải thực hiện hành vi mang tính chất kỳ thị đồng tính. Những chính trị gia lớn tiếng ủng hộ pháp chế chống người đồng tính đã nhiều lần gây sốc trước cử tri khi chính họ lại dính líu đến những vụ bê bối tình dục đồng tính. Bạn có thể đang thắc mắc không hiểu tại sao một người đồng tính lại có thể khiến cho chính những người đồng tính trở nên khốn khổ như vậy, nhưng Centola, Willer và Macy cho rằng thực ra đó là một điều dễ hiểu. Một trong những chiến thuật hay được dùng nhất để tránh bị bẽ mặt và bị trừng phạt khi bản thân có sự bất đồng với tập tục chung là tích cực thi hành tập tục ấy. Người ta thường trở thành những chiến sĩ chiến đấu cho các tập tục để chứng minh lòng trung

thành của mình và loại bỏ sự nghi ngờ của những người xung quanh. Khi ai đó nghĩ rằng việc vi phạm vào một tục lệ sẽ có kết cục nghiêm trọng, ví dụ như là vĩnh viễn bị thiêu đốt trên ngọn lửa tra tấn dưới địa ngục, hay bị ruồng bỏ bởi bạn bè, người thân và giáo hữu, người đó sẽ có xu hướng trở thành một kẻ thực thi tục lệ này chứ không chỉ đơn giản là tuân thủ theo nó. Theo như lời của các nhà nghiên cứu thì “hành vi thực thi các tục lệ là phương án dễ dàng để giả mạo sự chân thành, để đánh tín hiệu rằng người nọ đang tuân thủ, không phải như một kẻ cơ hội đang cố gắng để được cộng đồng chấp nhận, mà là một tín đồ chính cống của tục lệ này”.

Bạn có thể thấy những kẻ thực thi này ở bất cứ đâu có tập tục. Nếu việc nhậu nhẹt trong trường Đại học bị mỗi cá nhân lảng tránh, nhưng lại được công khai đề cao, thì những người mới tới và đang tìm kiếm chỗ đứng cho bản thân sẽ là những người có xu hướng thực thi cao nhất; kết quả là thế hệ sinh viên năm nhất thường ăn nhậu say sưa hơn so với các tiền bối. Nếu việc là một người đồng tính công khai là nguy hiểm, thì những người có xu hướng đồng tính kín có thể sẽ đánh đập những người dám công khai, hoặc cố gắng vận động để dựng nên những luật lệ đàn áp người đồng tính. Nếu bạn là một người vô thần tham dự vào một buổi tiệc Giáng sinh tại nhà thờ với gia đình gồm toàn những người theo chính thống giáo, có lẽ bạn sẽ là người khởi xướng việc cầu nguyện trước bữa ăn để giữ bí mật cho sự thiếu đức tin của mình. Theo lời của Centola, Willer và Macy thì sự vô tri đa nguyên khiến cho những người tự cảm thấy bản thân mình bị lệch tâm một cách nguy hiểm tin rằng mong muốn thực thi tục lệ của đa số khớp với mức độ phục tùng theo tục lệ này mà họ quan sát được. Vậy nên để giữ an toàn, họ sẽ trở thành người thực thi, đứng vào hàng ngũ cùng với những người

khác có thể là cũng đang bị ảo tưởng giống họ. Những kẻ đang sợ hãi này không biết rằng, bởi họ đang đánh giá quá cao mức độ phức tạp của toàn thể nên thực ra khả năng để họ phải chịu sự trừng phạt nếu bí mật bị bại lộ có lẽ là rất nhỏ. Vòng quay cứ lặp lại, giống như đối với đám đông đứng chờ trước một cánh cửa đóng nhưng không khóa, với mỗi người phức tạp hoặc thực thi tập tục có sẵn, một nhóm thì dựa trên sự vô tri, nhóm còn lại dựa trên nỗi sợ hãi, và kết quả chung thu được là tập tục này được củng cố thêm.

Tại sao việc nhìn ra được mọi người đều đang tự bịt miệng mình bởi cùng một lý do như bạn lại khó đến vậy? Tại sao bạn không thử thăm dò, hỏi han xung quanh mỗi khi rơi vào những tình huống này? Vào năm 1987, hai nhà tâm lý học Dale Miller và Cathy McFarland đã quyết định tìm câu trả lời cho điều này. Họ đã sắp đặt một thí nghiệm, trong đó họ có thể tạo nên hoặc xóa bỏ đi sự vô tri đa nguyên bằng cách thay đổi các biến số. Miller và McFarland đã tập hợp một nhóm sinh viên và phổ biến rằng họ đang tham gia vào một nghiên cứu về khái niệm bản ngã. Mỗi sinh viên này sẽ được gặp một nhà nghiên cứu để nói chuyện tay đôi khi người đó tới nơi làm thí nghiệm, và nhà nghiên cứu sẽ giải thích với họ là thí nghiệm đã diễn ra mất rồi, và rằng họ sẽ phải chờ cho tới lượt sau. Trong khi những sinh viên này đợi để được bắt đầu thí nghiệm giả, các nhà khoa học phát cho họ một tài liệu đọc trước, và nói thêm là tất cả mọi người đều phải đọc nó trước khi bắt đầu. Đó là một bài viết về giả thuyết các khuôn mẫu tạo nên khái niệm bản ngã của con người, một bài viết được các nhà khoa học thiết kế sao cho “không ai đọc hiểu nổi”. Sau khi phát tài liệu xong, nhà nghiên cứu sẽ nói với người sinh viên rằng mình phải đi ra ngoài một lúc, và nếu có vấn đề gì về đọc hiểu tài liệu thì người đó cứ ghé

qua văn phòng để hỏi. Khi nhà nghiên cứu trở lại, các sinh viên được yêu cầu trả lời thành thực vào một bảng khảo sát và danh tính của họ sẽ được giữ kín hoàn toàn. Trong số các câu hỏi thì có hai câu được nhóm nghiên cứu thực sự quan tâm: “Theo bạn thì có bao nhiêu người tham gia thí nghiệm này sẽ yêu cầu sự trợ giúp trong việc đọc hiểu tài liệu” và “Bạn hiểu tài liệu này tới mức nào?” Trên thang đo từ 1 tới 11, hầu hết những người tham gia đều trả lời rằng họ hiểu bài viết ở mức 5, nhưng khi ước tính số người trong toàn bộ cuộc nghiên cứu sẽ phải xin trợ giúp để đọc hiểu, con số trung bình được đưa ra là 37%. Con số thực? Zero! Không ai bước tới văn phòng của nhà nghiên cứu để xin chỉ dẫn cả. Và chính nó đây: Sự vô tri đa nguyên tương tự như khi một giảng viên hỏi xem liệu trong lớp có ai chưa hiểu bài, hay khi một người có khả năng trợ giúp trở thành một người quan sát bị động. Trong thí nghiệm được kiểm soát, mỗi người đều tự thú nhận rằng anh ta hoặc cô ta không thực sự hiểu bài viết, nhưng khi là thành viên của một nhóm thì các đối tượng lại đánh giá quá cao số lượng người đã tích cực để đứng dậy đi tìm sự trợ giúp. Sự thực là, bạn rất kém trong việc đánh giá khả năng của những người xung quanh trong các trường hợp khác nhau.

Sự đánh giá sai lầm về khả năng của người khác đã xảy ra đúng như những gì Miller và McFarland dự đoán trước, và điều này dẫn tới giai đoạn tiếp theo trong nghiên cứu của họ. Ở phiên bản thứ hai của thí nghiệm này, họ đã chia các đối tượng vào những nhóm khoảng 8 người với 2 điều kiện khác nhau. Trong điều kiện A, những nhóm đối tượng sẽ được đối xử như trong thí nghiệm ban đầu - nếu bất kỳ cá nhân nào không hiểu bài viết thì anh ta hoặc cô ta có thể đi ra ngoài để nhận được sự trợ giúp riêng. Trong điều kiện B, lựa chọn đó đã bị loại bỏ - đối tượng

trong các nhóm này được phổ biến rằng không ai được phép hỏi thêm gì, kể cả khi họ có thấy tài liệu được phát là quá khó hiểu. Và cũng như ở thí nghiệm trước, không ai bỏ ra ngoài xin sự trợ giúp trong điều kiện A, còn điều kiện B thì do không được phép nên cũng chẳng có ai đứng lên cả. Sau khi được cho đọc bài viết siêu khó hiểu này trong một khoảng thời gian, những người tham gia ở cả 2 nhóm điều kiện được phát một bảng khảo sát. Mỗi người phải ước tính lượng kiến thức về chủ đề này mà họ có được và mức độ thấu hiểu bài viết này so với những người khác trong nhóm. Ngoài ra họ được nêu nhận định về việc liệu họ sẽ thể hiện như thế nào khi đối chọi với những người tham gia khác nếu tất cả cùng phải viết một tiểu luận về đề tài đã đọc trong bài viết. Ở cả hai trường hợp, các sinh viên đều cho rằng mức độ đọc hiểu của mình tương đương với những người còn lại. Nhưng các sinh viên ở nhóm A, những người được phép xin trợ giúp nếu thấy cần thiết, đã tự đánh giá lượng kiến thức mà mình có về vấn đề này ít hơn nhiều so với những người cùng nhóm, và họ dự đoán rằng nếu phải viết tiểu luận, thì bài của họ sẽ kém chi tiết hơn so với bài của những người cùng tham gia. Biến số duy nhất giữa hai điều kiện này, theo giải thích của các nhà khoa học, là nỗi sợ bị bẽ mặt. Những người ở điều kiện B cũng đã bị lúng túng y như vậy trước bài viết, nhưng lý do cá nhân của họ thì lại có sự khác biệt so với những người ở điều kiện A. Khi nhận định về lượng kiến thức mình có và khả năng của bản thân so với những người khác, họ chỉ có thể dựa vào tập tài liệu đã được phát. Và bởi vì không có gì khác để bầu víu vào, như thường lệ, họ sẽ tự đánh giá mình cao hơn một chút so với mức trung bình. Những người ở điều kiện A đã mang thêm yếu tố về sự lo lắng của bản thân khi tự đánh giá mức độ hiểu biết của mình. Khi không thấy ai khác đứng dậy xin trợ giúp, họ đã

cho rằng mình kém cỏi hơn; họ lầm tưởng rằng những người khác trong nhóm không căng thẳng như mình, không thì họ đã đi hỏi han khi không hiểu bài viết trên. Những người trong điều kiện B ngay từ đầu đã không có lựa chọn này, bởi vậy không thể có được giả định như những người trong điều kiện A. Lớp màng của sự tiêu cực đó đã không có cơ hội để phủ lên tâm trí họ.

Vậy tổng hợp lại thì sự vô tri đa nguyên có nguồn gốc từ khả năng đánh giá tệ hại của bạn về mức độ bị động của những người xung quanh, kết hợp với bản năng luôn tìm kiếm những phần thưởng từ sự phục tùng và giảm thiểu những cơn hăng máu phá vỡ quy tắc chung của xã hội để tránh bị trừng phạt. Thêm vào đó là, những người với mức độ lo âu cao nhất về những dị biệt của bản thân lại thường trở thành kẻ thực thi cho chính những tập tục mà họ thâm phản đối. Điều này dẫn tới hiện tượng mà các nhà nhân chủng học Warren Breed và Thomas Ktsanes gọi là *thiên kiến bảo thủ*. Ở đây sử dụng theo nghĩa truyền thống của cụm từ này chứ không phải theo nghĩa hiện đại mang tính chính trị mà chúng ta hay được nghe tới ngày nay³⁹. Suy nghĩ thông qua lăng kính của thiên kiến này, hầu hết mọi người nhận định một cách sai lầm rằng nền văn hóa họ đang sống chậm tiến hơn so với thực tế, và từ đó khiến các thể chế và phương tiện truyền thông của nền văn hóa này thể hiện sự bảo thủ nhiều hơn mức cần thiết. Thêm vào đó, các chương trình truyền thông sẽ được thiết kế để thu hút những khán giả có tính cách khép kín hơn nhiều so với số đông những người thực sự tiếp cận đến chúng.

Sau khi đã nhìn nhận về mọi mặt của con quái vật trong tâm trí này rồi thì làm sao để bạn có thể đánh bại được nó? May sao, khoa học có một vài gợi ý để giúp bạn bớt ngớ ngẩn.

Một trong những cảm giác nặng nề nhất là sự cô đơn khi nghĩ rằng mình là người duy nhất trên đời đang trải qua những xúc cảm này. Đối với thế giới xung quanh, có thể bạn đang sở hữu một công việc tuyệt vời. Bạn cũng hoàn toàn nhận thức được rằng phần lớn dân cư trên hành tinh này vẫn đang vật lộn để mưu sinh hàng ngày trong khi bạn lướt Facebook. Vậy mà bạn vẫn cảm thấy như bao tử của mình đang bị đồ chì khi lên xe đi làm mỗi sáng. Cảm giác đó càng trở nên tệ hơn khi bạn quá xấu hổ không muốn thổ lộ với bạn bè. Nó càng trở nên kinh khủng khi bạn sợ phải lên tiếng. Một trong những bài học lớn nhất bạn có thể học được từ những nghiên cứu về sự vô tri đa nguyên là gần như chắc chắn tất cả những cảm xúc đang có trong bạn ngay khoảnh khắc này cũng đang được cảm nhận bởi hàng triệu những người khác nữa. Sự lo âu hay xấu hổ, nỗi nghi ngờ hay sợ hãi đang đè nặng lên bạn ngay lúc này đều được rất nhiều người trải nghiệm, số người này đủ để lấp đầy mọi sân vận động và sảnh hòa nhạc trên đất nước bạn. Khi danh hài Louis C.K. tiết lộ cho khán giả biết rằng đôi khi ông cho những đứa trẻ của mình là lũ khốn, và rằng chúng không được miễn trừ khỏi sự bực bội mà ông cảm thấy với người lớn, Louis đã làm cho cả thế giới thổ phào. Khán giả của ông, trước đó đã chịu tác động của sự vô tri đa nguyên, giờ thì nhận ra rằng những suy nghĩ thầm kín của họ về lũ con cái của mình thực ra là ý kiến chung của đa số. Trước đó, việc nói ra điều này là cấm kỵ. Louis C.K. đã một tay dập tắt niềm tin sai lầm rằng đa số các bậc phụ huynh Mỹ những năm đầu của thế kỷ XXI thực sự thể hiện đúng những cảm xúc của mình, trong khi thực chất, họ chỉ giả bộ để hòa mình vào số đông mà thôi. Các danh hài vĩ đại có thể làm được điều này. Họ bay từ thành phố này qua thành phố khác và đánh sập sự vô tri đa nguyên, chuyển từ chủ đề cấm kỵ này sang chủ

đề cảm ky khác, vượt qua rào cản của tập tục, rọi sáng cho khán giả của mình thấy được sự thật rằng điều mà mỗi người đang tin vào một cách thâm kín thực ra lại là quan điểm chung.

Bạn có thể theo phương châm nhập gia tùy tục, tới thành Rome thì học theo người La Mã. Nhưng hãy nhớ, đến người La Mã cũng chỉ đang làm theo những gì mà họ nghĩ là người La Mã sẽ làm, bản thân họ cũng không nắm được niềm tin thật sự của những người đồng hương xung quanh. Những buổi đàm thoại cộng đồng là con đường giúp ta trở nên bớt ngờ nghệch hơn trong tình huống này. Cách duy nhất để nhảy ra khỏi vòng xoáy hiểu lầm là đứng lên, đặt câu hỏi, và bắt đầu một cuộc thảo luận về những gì mà người ta thực sự nghĩ. Prentice và Miller, những nhà khoa học đã nghiên cứu về thói nhậ nhệ ở Princeton, đã đưa ra kết luận rằng những chiến dịch phổ biến nhận thức rộng rãi là hướng tiếp cận sai lầm trong việc thúc đẩy sự thay đổi trong xã hội. Họ cho rằng những thông cáo công khai và những sáng kiến hướng tới nâng cao nhận thức là những công cụ tuyệt vời để thay đổi thái độ của từng cá nhân, nhưng bởi tác động của sự vô tri đa nguyên, những dạng truyền tải thông tin bảo hòa, những dự án truyền thông đa phương tiện mạnh mẽ lại trở nên vô dụng trước cảm quan cho rằng đa số vẫn ủng hộ tập tục cũ. Giải pháp nào cho điều này? Theo như hai nhà nghiên cứu thì cần phải động viên từng cá nhân để họ lên tiếng và thể hiện suy nghĩ riêng về vấn đề. Các nhà nghiên cứu ủng hộ việc sử dụng những nhóm hỗ trợ và các hình thức tụ họp thân mật khác, mà trong đó những người tham gia được phép mở lòng chia sẻ, và rồi từ đó phần còn lại của nhóm sẽ hưởng ứng, cho thấy thứ mà mọi người tưởng là suy nghĩ hay hành vi trái chiều của bản thân thực chất lại là quan điểm chung của đa số. Trong nghiên cứu của Kitts về những người ăn chay, ông đã nhận ra

rằng, nếu bạn bè và gia đình của bạn càng dị biệt, nếu những người trong vòng tròn xã hội thân thiết của bạn càng có nhiều cá tính, thì sức tác động của sự vô tri đa nguyên lên cảm quan của bạn sẽ càng bị giảm đi. Điều này nghĩa là, có thể những nhóm hỗ trợ đã là phương pháp lỗi thời, và một giải pháp mới giờ còn dễ tiếp cận hơn: Một cung điện nhiệm màu với sự trộn lẫn đủ mọi thứ từ chính kiến cá nhân, xu hướng tư duy, hệ thống tín ngưỡng, cho tới cả những nỗi ám ảnh và sự tôn sùng lập dị - nơi được gọi chung là Internet. Bạn là một người đàn ông trưởng thành nhưng lại thích bộ phim hoạt hình *Pony Bé Nhỏ*? Bạn của tôi ơi, chỉ cần một giây tìm kiếm trên Google là bạn có thể tìm ra được hàng triệu những Bronie chung chí hướng. Dù có lập dị tới mức nào đi chăng nữa, chắc chắn bạn vẫn có thể tìm thấy những người anh em của mình ở đâu đó trên mạng. Và biết đâu đấy, họ có thể vẫn tụ tập để cùng ăn sáng mỗi tháng một lần.

Ngụy biện “Không phải người Scotland thực thụ”

... Chương 11 ...

BẠN VẪN TƯỞNG:

Bạn định nghĩa những giá trị mà bạn trân trọng một cách thành tâm.

SỰ THẬT LÀ:

Bạn sẽ thay đổi các định nghĩa của mình để bảo vệ luận điểm.

Giả dụ như bạn tham gia vào các nhóm như Ban Kèn Hơi Long Island và Hiệp Hội Bánh Xốp, và rồi một thành viên trong nhóm này thực hiện một hành vi đáng ghê tởm, ví dụ như là dùng súng đi cướp trường mẫu giáo trong khi thổi kèn thật to và ném bánh xốp vào mặt lũ trẻ. Bạn sẽ xử trí ra sao khi cảnh nhà báo sà vào vụ rùm beng này như lũ kèn kèn háu đói?

Câu trả lời cơ bản nhất từ một phát ngôn viên bình thường trong chương trình thời sự tối sẽ là khước từ mối liên hệ đối với kẻ tình nghi. Phát ngôn viên của nhóm sẽ phải chạy khắp nơi để lấp đi lấp lại những thông điệp dạng như “Đây chắc chắn không phải là điều mà một người trong Ban Kèn Hơi hay Hội Bánh Xốp sẽ làm. Danforth Minglesnout có thể tự nhận là thành viên trong hội chúng tôi, nhưng không một hội viên thực thụ nào lại có thể thực hiện một tội ác đáng khinh bỉ như vậy”. Bằng cách suy nghĩ theo hướng này, bạn có thể nhanh chóng sắp xếp lại đồ đạc trong tâm trí để tin tưởng một cách an toàn rằng kẻ phạm tội không đứng cùng hàng ngũ với mình. Bạn nhất quyết cự tuyệt điều này, thậm chí cho dù ở tòa án người ta khai ra được

rằng Minglesnout là một trong những thành viên sáng lập nên Hội ở hạt Suffolk, hay hình ảnh từ camera giám sát cho thấy trong lúc thực hiện tội ác, hắn đội mũ phớt, mặc áo choàng đồng phục và chơi bản nhạc hành quân chính thức của Hội, hay thậm chí là khi hắn xuất hiện trong phiên tòa được chiếu trên truyền hình quốc gia với hình xăm một chiếc kèn hơi khổng lồ thối ra một con mưa bánh xộp trên cổ. Tất cả những điều trên đều không quan trọng. Không một hội viên thực thụ nào lại đi dùng súng cướp nhà trẻ cả. Điều đó không nằm trong tôn chỉ của hội.

Thế nhưng, thực chất thì luật lệ của Ban Kèn Hơi Long Island và Hiệp Hội Bánh Xộp là gì? Nếu Minglesnout đã được chấp nhận như một thành viên cho tới ngay trước thời điểm hắn thực hiện tội ác, làm thế nào mà giờ không ai dám nhận rằng hắn là một thành viên trong hội nữa? Rõ ràng là hắn đã không đổi từ kèn hơi sang tù và đựng đầy bánh bông lan. Rõ ràng hành động đó sẽ là vi phạm nội quy nhóm, và là cơ sở để khai trừ hắn. Nhưng chẳng chỗ nào trong bản nội quy có nhắc tới việc một thành viên sẽ bị đá ra sau khi họ thực hiện một hành vi phạm pháp.

Nếu bạn thuộc về một tổ chức, hội nhóm, tiểu văn hóa, nhóm nhân khẩu, hay bất kỳ một tập hợp nhiều người nào khác, sẽ có lúc mà một vài thành viên cùng nhóm làm điều gì đó khiến toàn bộ nhóm bị bẽ mặt. Khi một thành viên trong nhóm mà bạn tham gia, hoặc một chiến sĩ đứng đầu mũi giáo cho một lý tưởng mà bạn tin vào thực hiện một hành vi mà bạn coi là không thể chấp nhận được, bạn sẽ lập tức khai trừ người đó ra khỏi nhóm. Tất nhiên là không chính thức, mà thay vào đó là trong tâm trí và trên nguyên tắc của bản thân. Bằng cách này bạn sẽ tránh được cảm giác tội lỗi liên đới. Một ai đó cùng tôn

giáo với bạn vừa thực hiện một hành vi đặc biệt ghê tởm? Chà, chắc hẳn bạn chưa bao giờ là một tín đồ thực thụ. Hẳn không thể nào là một con chiên của tôn giáo này. Hệ thống phòng thủ này được gọi là ngụy biện **“không phải người Scotland thực thụ”** (*no true Scotsman fallacy*), hay nói một cách dân dã là ngụy biện theo lối lý sự cùn.

Tên của lối ngụy biện này tới từ triết học gia Antony Flew. Vào năm 1975, ông đã viết một cuốn sách với tựa đề *Thinking About Thinking (Suy nghĩ về việc suy nghĩ)*, trong đó ông đã kể về một người đàn ông quê Scotland đang đọc bài báo về một vụ án tình dục khủng khiếp diễn ra ở Anh. Người đàn ông đó thốt lên: “Không một người Scotland nào lại làm thế cả”. Vào ngày ngày hôm sau, ông ta lại đọc được một bài báo khác viết về một vụ án còn tồi tệ hơn nữa diễn ra ở Scotland. Giờ thì ông ta bình phẩm: “Không một người Scotland thực thụ nào lại làm thế cả”. Ông bạn người Scotland của chúng ta nhất quyết không chịu tin rằng những người đồng hương của mình có thể xấu xa và tàn nhẫn tới vậy, thế là ông ta bèn tạo nên một định nghĩa giả tưởng để gạt bỏ những người xấu ra khỏi mối liên hệ tới bản thân. Giờ thì ông ta có thể tiếp tục trong một nhóm mà các thành viên không bao giờ làm điều sai trái. Bạn đã nhìn ra vấn đề chưa?

Các bình luận viên chính trị sử dụng lối ngụy biện này mỗi ngày. Vào năm 2011, Anders Behring Breivik đã đánh bom một loạt các tòa nhà ở Oslo, Na Uy, trước khi di chuyển tới đảo Otoyaa dưới lớp cải trang cảnh sát để xả súng vào một trại hè thanh thiếu niên. Hẳn đã giết chết bảy mươi bảy người trước khi cảnh sát tiếp cận được khu vực bị cô lập này bằng thuyền. Breivik tự nhận mình là một tín đồ Cơ Đốc bảo thủ đang thực hiện các biện pháp để ngăn “sự xâm lăng của Hồi giáo” tại châu Âu. Mặc dù tự

gọi mình là một thành viên của hội Hiệp sĩ Đền Thánh, Breivik đã được xét xử như một người hoàn toàn minh mẫn, và tòa án Na Uy kết án hắn hai mươi một năm tù giam. Rõ ràng đây không phải là một kẻ mà bạn muốn có mối liên hệ với đức tin của bản thân. Trong khoảng thời gian đưa tin về sự kiện, tờ The New York Times đã gọi Breivik là một tín đồ Cơ Đốc cực đoan. Hắn đã đưa ra một bản tuyên ngôn và lập nên những trang trên mạng xã hội để bày tỏ quan điểm, trong đó nói rõ rằng những điều hắn làm là nhân danh Cơ Đốc giáo và nhằm mang tới lợi ích cho các tín đồ Cơ Đốc, giống như những Chiến binh Thập tự ngày xưa.

Tất nhiên, nếu bạn là một tín đồ Cơ Đốc, chắc chắn bạn sẽ phải rùng mình khi nghe Breivik tuyên bố với thế giới rằng hắn giết người dưới danh nghĩa tôn giáo của bạn. Đó là lý do tại sao mà nhà bình luận chính trị cánh hữu của Mỹ, Bill O'Reilly đã xuất hiện trên truyền hình và nói với hàng triệu người rằng: "Breivik không phải là một người Cơ Đốc. Điều đó là vô lý. Không ai tin vào Đức Jesus lại thực hiện thảm sát hàng loạt cả. Tên này có thể tự gọi mình là tín đồ Cơ Đốc giáo trên mạng, nhưng hắn chắc chắn không phải là một con chiên của tôn giáo này". O'Reilly cho rằng đây là một thuyết âm mưu do cánh tả dựng nên để làm cho Cơ Đốc giáo bị mất uy tín. Sự thật có lẽ là O'Reilly đã cảm thấy bị đe dọa một cách cá nhân khi một người mang đức tin của đạo Cơ Đốc, tôn giáo không chỉ của ông ta mà còn của hầu hết lượng khán giả mà ông ta nhắm tới, lại có thể thực hiện một điều kinh khủng tới vậy, và rồi lại trực tiếp thú nhận rằng hắn được Cổ vũ bởi những tư tưởng tôn giáo này. Việc Breivik lập đi lập lại rằng hắn là một người theo đạo Cơ Đốc đã có ảnh hưởng lớn tới O'Reilly, người không thể chấp nhận điều này, và bởi vậy ông ta đã dựng nên ngụ ý biện "không phải người Scotland thực thụ". Bill O'Reilly đã tự tạo nên một định nghĩa riêng cho từ "Cơ

Đốc giáo”, và định nghĩa mới này đã giúp cho ông ta dễ ngủ hơn trong một thế giới quan bị biến tướng sao cho bớt phức tạp và dễ đối phó hơn. Trong thực tế, không ai có thể luôn luôn tuân theo mọi luật lệ và thực hiện mọi yêu cầu của tôn giáo mà người đó theo cả. Con người thường xuyên thách thức cái mác được gán lên mình, dù hiếm khi nào đạt tới mức độ kinh khủng như Breivik. Liệu việc phạm vào một quy tắc ứng xử được quy định bởi tôn giáo mà bạn theo có lập tức vô hiệu hóa tư cách con chiên của bạn và biến mọi khẳng định trước đây của bạn thành những lời nói dối? Hay những lời khẳng định đó chỉ có vẻ như là lời nói dối sau khi sự việc xảy ra? Trong thế giới quan của O'Reilly, ai làm những điều mà ông ta không vừa ý sẽ lập tức bị đá văng khỏi vòng tôn giáo của ông ta⁴⁰.

Động Cơ để cho O'Reilly sử dụng lối ngụy biện này là rất dễ hiểu. Bạn hẳn cũng đã từng cảm thấy một sự thôi thúc như vậy mỗi khi có nhóm phóng viên giơ mic ra trước ai đó sống ở thị trấn quê nhà bạn. Dường như họ có siêu năng lực chọn ra được những cá nhân đáng xấu hổ nhất trong cả vùng phải không? Bạn sẽ làm gì? Tôi biết rõ rằng bất kỳ lúc nào tôi thấy ai đó từ vùng Thâm Nam hành xử như Gomer Pyle đang phê thuốc trên truyền hình, tôi sẽ nói với những người xung quanh: “Tại sao họ không thể chọn một bác sĩ, một luật sư hay một giáo sư đại học cơ chứ? Tay kia không phải dân miền Nam đâu”. Và đó là lối ngụy biện “không phải người Scotland thực thụ” đang thay lời tôi nói. Tồn tại rất nhiều người nói cùng một khẩu âm, có cùng màu da, nghiêng về cùng phía trên cán cân chính trị với chúng ta, nhưng chúng ta lại không muốn họ đại diện cho mình khi họ đạt tới một mức độ nổi tiếng nhất định. Cứ mỗi một người trên đời cảm thấy tự hào về Sarah Palin⁴¹ hay Thợ sửa ống nước Joe⁴² thì sẽ có hàng triệu người khác cúi đầu xấu hổ mỗi khi hai người

này cho ra lò một cuốn sách mới. Cứ thêm một khán giả trở thành fan hâm mộ *The Big Bang Theory*⁴³ thì sẽ xuất hiện thêm hàng triệu những con mọt sách thực thụ chỉ chờ tới ngày series phim đó bị dừng chiếu.

Nếu một chính trị gia phe Cộng hòa lại ủng hộ một chính sách đưa ra bởi phe Dân chủ, hay một con chó cưới một con mèo, cơ chế tự vệ phổ biến sẽ là: loại bỏ người thực hiện hành động đó ra khỏi nhóm mà ban đầu họ thuộc về. Nếu một nhà hoạt động nữ quyền muốn trở thành một bà mẹ bỉm sữa ở nhà chăm con thì liệu cô ta có còn thuộc nhóm đấu tranh cho nữ quyền không? Một số người cho là có; số khác lại cho là không. Và những thành viên với tư tưởng phản kháng sẽ tập hợp lại với nhau để lập nên một phe cánh mới. Liệu một người ăn chay có thể sở hữu một đôi ủng làm từ da đà điểu? Chia phe thôi. Kinh thánh có cấm việc nhảy múa không? Tới lúc lập một giáo phái mới rồi. Liệu các ca khúc được tạo ra bằng máy tính có được coi là âm nhạc thực thụ? Khởi đầu một dòng nhạc mới nào. Vấn đề với các nhóm và các loại nhãn mác là chúng thúc đẩy bạn tin vào một sự nhất quán, một thứ ví dụ hoàn hảo có thể biểu hiện tất cả những niềm tin và nguyên tắc mà nhóm hay nhãn mác đó mang theo. Nhưng khi bạn nhặt một thành viên hoặc một ví dụ bất kỳ ra khỏi tập hợp để soi xét thì sẽ luôn tìm ra được một loạt những điểm bất quy tắc. Vậy là nguy hiểm “không phải người Scotlnd thực thụ” luôn luôn chia nhỏ các nhóm, bởi vì con người ta không thể tiêu hóa được những định nghĩa mở.

Nếu không thích đoạn kết của một bộ phim hoặc những phần phim sau, bạn có thể dễ dàng loại bỏ chúng bằng cách nói bạn thà rằng chúng không tồn tại, hoặc cho rằng chúng không phải là một phần của loạt phim gốc. Những người hâm mộ loạt phim

Stars War (Chiến tranh giữa các vì sao) đã làm như vậy với phần phim tiền truyện, còn tin đồ phim *The Matrix (Ma trận)* thì coi 2 tập phim sau như không tồn tại. Bạn cũng làm điều này với những sự kiện trong đời thực. Những chi tiết mà bạn không chấp nhận nổi nhưng lại thuộc về một thứ gì đó mà bạn ưa thích có thể bị xóa đi khỏi bộ nhớ thông qua ngụ ý biện “không phải người Scotland thực thụ”. Bạn quay lưng lại trước TV khi nghe tin về một con chiên theo tôn giáo của mình đã tự châm ngòi nổ trong một vụ đánh bom tự sát, hoặc là bị kết tội quấy rối tình dục. Bạn không muốn mình có mối liên hệ nào tới những cá nhân đáng kinh tởm như vậy, thế là bạn tự định nghĩa lại các tham số. Nếu đội thể thao ưa thích của bạn bị dính vào một vụ bê bối, và những người hùng trong lòng bạn bỗng nhiên trở thành những tên đầu giả, một cách rất dễ hiểu, bạn sẽ lánh xa các phương tiện báo đài và tìm mọi cách xóa mờ đi vết nhơ trên thứ mà bạn vốn yêu thích. Khi bạn kết thúc một câu nói với cấu trúc “Không một abc chân chính nào lại...” hay “Không một xyz có lòng tự trọng nào có thể...” thì có nghĩa là bạn đang khẩn cầu phần còn lại của nhân loại đồng tình với định nghĩa cá nhân mới của mình.

Nhà triết học Julian Baggini đã đặt ra câu hỏi trong cuốn sách của mình, *The Duck That Won The Lottery (Con vịt trúng độc đắc)*, rằng liệu những tay bợm nhậu có thể tự coi là đã cai nghiện thành công khi họ chỉ uống một hai lần mỗi tuần? Hay liệu phải hoàn toàn kiềm chế không đụng tới một giọt cồn nào nữa mới được tính là không còn nghiện rượu? Đó là điều mà tổ chức Alcoholics Anonymous khẳng định: Họ cho rằng không một ai đã cai nghiện rượu thành công sẽ lại chạm tới một cốc rượu nào nữa. Giả sử bạn bước vào KFC với một người bạn chỉ ăn hoa quả, cô ấy gọi một bát hạt lựu trộn với hạt thông và bị nhân

viên từ chối một cách lịch sự, nói rằng món đó không có trong thực đơn, liệu bạn có bị sốc không nếu cô bạn ấy chuyển qua gọi một miếng gà mềm? Nếu cô ấy giải thích rằng đôi khi cũng phải có ngoại lệ, rằng điều đó chỉ xảy ra hai hoặc ba lần một năm thôi thì sao? Điều gì khiến một người ăn chay thực sự được coi là ăn chay? Liệu việc dừng lại một chút trong chế độ ăn uống khắt khe đó có thay đổi điều gì không? Điều gì sẽ xảy ra nếu hôm nay bạn tuyên bố mình là một người chỉ ăn hoa quả, nhưng thực ra vẫn chưa ăn một bữa nào chỉ toàn trái cây? Khi nào thì bạn sẽ vượt qua lằn ranh đó?

Những định nghĩa là rất hữu ích, nhưng trong đa số các trường hợp trên đời thì không có một định nghĩa nào lại được đồng thuận tuyệt đối cả, mà cho dù nếu có đi chăng nữa thì nó cũng sẽ hết sức nhanh chóng bị biến tướng. Thực chất, hầu hết những “sự thật” về các nhóm xã hội của bạn và cả những nhóm mà bạn thấy không phù hợp đều chỉ là những niềm tin. Khi những niềm tin này bị đặt trước thử thách, bạn có thể bước qua một bên và thay đổi chúng, bằng cách chỉnh sửa các định nghĩa của bản thân thông qua ngụ ý biện “không phải người Scotland thực thụ”.

Thực tế là hầu hết mọi thứ đều không được định nghĩa một cách rõ ràng, bất kể cuốn từ điển trong tay bạn có đang nói gì đi chăng nữa. Bạn rất thích định nghĩa mọi thứ, chia chúng ra, xếp thành nhóm, rồi đặt tên cho chúng. Điều đó giúp cho cuộc sống trở nên ngăn nắp hơn. Tuy nhiên, hầu hết mọi thứ đều có độ mờ nhạt định, không có những đường viền rõ ràng để phân biệt chúng với thứ tương tự như bạn vẫn tưởng. Lối ngụ ý biện “không phải người Scotland thực thụ” sẽ phát huy tác dụng khi bạn nhầm lẫn định nghĩa cá nhân với định nghĩa chính thức

được chấp nhận rộng rãi. Nếu bạn nghĩ không một người Mỹ chân chính nào lại có thể nhảy múa trong một vũ hội diễu hành đồng tính với mật ong và kim tuyến phủ trên người, đó sẽ là định nghĩa riêng của bạn. Nếu bạn nghĩ rằng không một nhà khoa học thực thụ nào lại tin vào truyền thuyết về Người rừng chân to, thì niềm tin đó thuộc về cá nhân bạn mà thôi. Khi một ai đó chứng minh được rằng định nghĩa cá nhân của bạn là sai lầm tệ hại thông qua những phản ví dụ, bạn có thể chỉ cần sắp xếp lại một chút và loại bỏ cáo buộc đó bằng một định nghĩa mới.

Những cuộc tranh luận về định nghĩa có thể cho chúng ta thấy được sự liên quan của ngụ biện "không phải người Scotland thực thụ" với lối lập luận vòng vo. Đây là một lối ngụ biện nữa mà bạn thường xuyên mắc phải khi bảo vệ lập trường của mình một cách vụng về. Khi lập luận vòng vo, bạn cho rằng mình đã nắm được sự thật. Bạn có thể cười một cách hãnh diện khi ông thị trưởng nói rằng: "Chúng ta phải đảm bảo sao cho người dân tại đây luôn có thể sản xuất và tiêu thụ món mayonnaise có cồn, vì thứ sốt được ủ men ăn với bánh mì kẹp này là một điểm rất tuyệt vời của thị trấn. Một thị trấn chỉ có thể giàu mạnh được khi người dân biết rằng họ có thể lên men lòng đỏ trứng trộn dầu". Những câu nói cao siêu này nghe có vẻ thật tuyệt, nhưng chúng thực chất chỉ đang quay vòng tại chỗ. Nói như vậy chẳng khác gì khẳng định là "bánh ngọt thật ngon bởi vì nó ngon". Câu hỏi cần được đặt ra ở đây là "Ai dám khẳng định rằng bánh ngọt là ngon? Một số người vẫn ghét bánh ngọt mà". Trước những lập luận vòng vo, bạn luôn có thể đặt câu hỏi theo mô-típ như vậy: "Bằng chứng đâu để cho rằng giả thiết của bạn là đúng? Liệu có trường hợp ngoại lệ nào không?" Việc lập luận vòng vo luôn trông giống như một lý lẽ đưa ra để chứng minh sự thật, nhưng

thực ra nó chỉ là những niềm tin chủ quan. Trong một tranh luận thực sự thì bạn sẽ đưa ra khẳng định, rồi tìm những luận cứ bổ sung cho luận điểm đó. Khi sử dụng lập luận vòng vo thì bạn lại chủ quan cho rằng mình đã có chứng cứ và chỉ cần nói suông là xong. Những vấn đề nổi cộm trong xã hội là những thói nam châm khổng lồ cho kiểu ngụy biện này. Khi bạn nghe ai đó nói “Phá thai là vô đạo đức, và đáng ra phải là trái pháp luật - kể cả là đối với mấy con bò đi chằng nữa”, hoặc “Đất nước này được thành lập bởi những tín đồ đạo Cơ Đốc, bởi vậy Mười Điều Răn phải được in lên tất cả các mặt bàn ở trường công lập”, thì đó không phải là những luận điểm. Chúng chỉ là những câu khẳng định sự đúng đắn của một chủ thể, không cho người khác cơ hội phản biện, mà ngay lập tức liên kết chủ thể đó với một giả định khác.

Sự vơ đũa cả nắm này thể hiện tính bao trùm và đặc trưng nhất khi bạn tin rằng một điều gì đó không vừa ý mình chỉ có thể được gây ra bởi người khác. Bạn tự bảo vệ những nhóm của mình bằng cách cho rằng các thành viên không mong muốn đã bằng cách nào đó lạc bước khỏi lối đi chân chính. Nhưng ai là người có thể khẳng định đâu mới là chính đạo? Việc vạch ra những ranh giới, phân loại, tạo nên và tuân theo các danh pháp, việc xây dựng ngôi đền ý tưởng và cắt đứt những cầu nối vốn nằm trong bản chất của các tổ chức và trong bản năng của các bộ lạc.

Hãy nhớ rằng những định nghĩa thường rất mờ lung và không chính xác. Bản thân những thứ mà chúng định nghĩa cũng thay đổi luôn luôn. Những làn ranh giữa các ý tưởng có thể bị phá vỡ và luôn biến chuyển. Bởi vậy một thứ gì đó từng bị bài trừ có thể sẽ được chấp nhận qua thời gian, và ngược lại. Khi sử

dụng lời ngụy biện “không phải người Scotland thực thụ”, bạn đang yêu cầu cả vũ trụ phải trở nên bất động để bạn có thể chắc chắn rằng định nghĩa cá nhân của mình là chính xác vào ngay lúc này và vĩnh viễn về sau. Không chỉ có vậy, trong nỗ lực để giữ gìn sự trong sạch cho những nhóm xã hội của bạn, những niềm tin mà bạn bầu víu vào và những tổ chức mà bạn đã thể sẽ trung thành, bạn sử dụng lời ngụy biện này để đảm bảo rằng chúng sẽ luôn giữ được những giá trị mà bạn trông đợi chúng phải có, mặc cho những trường hợp ngoại lệ hoàn toàn có thể xảy ra. Bạn sẽ ném thẳng những thứ chướng tai gai mắt đó đi. Bạn không thể cải thiện những thứ mà bạn yêu quý nếu ngay từ đầu, bạn đã không cho những điểm không hoàn hảo có cơ hội tồn tại. Hãy nghĩ theo hướng này: Nếu soi thật kỹ đến mức có thể thấy được mọi khuyết điểm trong mọi ví dụ lấy ra từ những thứ bạn yêu thích, bạn sẽ nhanh chóng thấy rằng không gì có thể trọn vẹn như mong đợi của bản thân, và cũng chẳng có gì xứng đáng với định nghĩa cá nhân của bạn. Lúc đó thì tư cách hội viên ở mọi hội nhóm và những định nghĩa mà bạn yêu thích sẽ tụt xuống con số không tròn trĩnh.

Ảo giác về sự hiểu biết bất cân xứng

... Chương 12 ...

BẠN VẪN TƯỞNG:

Bạn yêu thích sự đa dạng và tôn trọng quan điểm của người khác.

SỰ THẬT LÀ:

Bạn luôn bị thôi thúc tạo nên các nhóm tư tưởng, và sau đó cho rằng quan điểm của người khác là sai đơn giản vì họ không cùng nhóm với bạn.

Năm 1954, ở phía Đông Oklahoma, hai nhóm trẻ em đã suýt giết lẫn nhau.

Hai nhóm này được sắp xếp ở gần nhau nhưng lại không hề biết điều đó. Khi hai nhóm tách biệt và không biết về sự tồn tại của nhóm còn lại, chúng đã sống trong thiên nhiên hoang dã, các thành viên chơi trò chơi, xây dựng chỗ trú ẩn, chuẩn bị thức ăn - về cơ bản là sống rất yên bình. Mỗi nhóm đều tự tạo dựng nên một nền văn hóa riêng với những tập tục và quy tắc ứng xử. Mỗi “bộ lạc” này đều tìm ra được những giải pháp thông minh để giải quyết những vấn đề sống còn. Chúng cũng đặt tên riêng cho các lạch suối, mỏm đá và những nơi nguy hiểm, những cái tên này được phổ biến rộng rãi trong nội bộ nhóm. Những thành viên trong “bộ lạc” giúp đỡ nhau và để tâm tới sức khỏe của nhau.

Các nhà khoa học đã đứng ngoài theo dõi, ghi chép lại mọi hoạt động của những đứa trẻ này và bàn tán với nhau. Đã có nhiều

cái gậy đầu vào nheo mắt hoài nghi về thí nghiệm này. Trong khi đó thí nghiệm đã mang lại cho các ngành nhân chủng học và tâm lý học một lượng dữ liệu dồi dào về cách mà con người xây dựng và duy trì các nhóm, cách mà thứ tự cấp bậc được lập ra và tuân theo. Các nhà khoa học bắt đầu tò mò là điều gì sẽ xảy ra khi hai nhóm này gặp nhau.

Hai nhóm trẻ, mỗi nhóm bao gồm hai mươi tư cậu bé trong độ tuổi mười một đến mười hai được nhà tâm lý học Muzafer Sherif tập hợp lại tại Vườn quốc gia Robbers Cave, tiểu bang Oklahoma. Ông và các đồng nghiệp đã sắp xếp cho các cậu bé này lên những chiếc xe buýt riêng biệt và đưa chúng tới khu vực cắm trại dành cho Hướng đạo sinh nằm sâu trong rừng - nơi có sẵn những căn lều gỗ, hang đá và thiên nhiên hoang dã. Tại đây, các nhà khoa học đã chia lũ trẻ thành hai nhóm ở hai đầu của khu cắm trại, cách nhau khoảng nửa dặm, giữ cho chúng không biết về sự tồn tại và vị trí của nhóm còn lại. Những cậu bé này cũng hoàn toàn không quen biết nhau từ trước, và Sherif tin rằng việc đặt chúng vào một môi trường mới lạ, tách xa khỏi những nền văn hóa quen thuộc sẽ khiến chúng tạo nên một bản sắc văn hóa riêng.

Phỏng đoán này của ông đã hoàn toàn chính xác. Tuy nhiên, ngay khi những nền văn hóa nội bộ được hình thành trong từng nhóm, thì điều gì đó đen tối hơn cũng dần lộ diện. Một trong những hành vi đã tìm được đường để hiện diện thường trực trong tâm trí những cậu bé này cũng là thứ mà bạn đang phải chiến đấu chống lại ngay bây giờ, là thứ luôn làm cho cuộc sống của bạn trở nên khó khăn hơn. Chúng ta sẽ bàn đến vấn đề đó sau, nhưng trước hết, hãy cùng tìm hiểu về một trong những thí nghiệm đáng sợ và đáng suy ngẫm nhất trong lịch sử ngành tâm lý học.

Sherif và các đồng nghiệp đã đóng giả làm nhân viên trại hè, một vị trí tương tự Cố vấn. Điều này cho phép họ có thể theo dõi và ghi chép lại về bản năng của con người trong việc tạo lập nên các bộ lạc mà không cần phải can thiệp trực tiếp vào thí nghiệm. Ngay lập tức, các thứ bậc xã hội đã xuất hiện khi lũ trẻ chọn ra thủ lĩnh và phân chia vai trò cho các thành viên. Các tập quán cũng được hình thành một cách tự phát. Ví dụ, một lần có một cậu bé bị thương ở chân nhưng không kể với ai cả cho tới tận giờ đi ngủ, và từ đó về sau, trong nhóm của những đứa trẻ tự gọi mình là Rattlers này đã hình thành luật bất thành văn là chúng sẽ không được phàn nàn những nhẽo. Các thành viên sẽ chỉ được phép kể về những vết thương của mình sau khi ngày làm việc kết thúc. Khi một đứa kêu khóc, những thành viên khác sẽ phớt lờ cho tới khi cậu bé đó nín. Các luật lệ và lễ nghi cũng được phát triển nhanh chóng: Những thành viên cao cấp trong cả hai nhóm đã hướng dẫn mọi người cách nói lời cảm tạ trước bữa ăn và chỉnh sửa sao cho lễ nghi đó được thực hiện chính xác theo cách chúng muốn. Chỉ trong một vài ngày, những đề xuất ban đầu có vẻ độc đoán của chúng đã trở thành luật lệ cho mọi người tuân theo, và không ai để phải nhắc nhở hay giúp đỡ. Những đứa trẻ đã tự nghĩ ra các trò chơi và tự tạo nên luật chơi. Chúng đề ra và thực hiện những dự án dọn dẹp một vài khu vực trong căn cứ và lập nên một hệ thống điều hành với tuyến mệnh lệnh rõ ràng. Những kẻ lười biếng sẽ bị trừng phạt; những người nỗ lực hoàn thành tốt công việc hơn mong đợi sẽ được ca ngợi. Cờ được treo cao, biển bảng được trưng lên.

Không lâu sau, hai nhóm trẻ bắt đầu nghi ngờ rằng chúng không phải là những người duy nhất tại trại. Chúng bắt đầu tìm thấy bằng chứng về sự tồn tại của nhóm còn lại: Cốc nước và những dấu hiệu khác của con người tại những nơi mà chúng

chưa từng ghé qua. Điều này đã củng cố ý chí, khiến cho các thành viên của cả hai nhóm bám chặt hơn vào những tập tục, giá trị, lễ nghi và tất cả những yếu tố khác trong nền văn hóa nội bộ của chúng. Ở cuối tuần đầu tiên, những tay Rattlers đã phát hiện ra nhóm còn lại trên sân bóng chày của khu trại. Từ thời điểm này trở đi, cả hai nhóm dành phần lớn thời gian để bàn cãi về cách mà chúng sẽ phải đối phó với những kẻ thù mới ngoài kia. Nhóm chưa có tên đã hỏi các cố vấn về những kẻ lạ mặt. Khi được cho biết rằng nhóm còn lại tự gọi mình là Rattlers, các thành viên trong nhóm không tên đã chọn ra một đội trưởng và hỏi nhân viên khu trại xem liệu chúng có thể thi đấu bóng chày với nhóm còn lại không. Những đứa trẻ này đã đặt tên cho đội bóng mới thành lập của mình là Eagles, nghĩa là Đại Bàng, một loài động vật mà chúng nghĩ là thích ăn thịt rắn⁴⁴.

Ngay từ đầu, Sherif và các đồng nghiệp đã có dự định sẽ cho hai nhóm tranh tài trong một môn thể thao đối kháng. Nghiên cứu của họ không chỉ nhằm tới việc tìm ra cơ chế hình thành các nhóm, mà còn tập trung vào cách các nhóm xử lý khi phải cạnh tranh tài nguyên. Việc những cậu bé này ngứa ngáy muốn được so tài hơn thua trên sân bóng chày có vẻ là một diễn biến vô cùng thuận lợi cho nghiên cứu. Vậy là các nhà khoa học quyết định tiến tới giai đoạn hai của cuộc thí nghiệm. Hai nhóm trẻ đã vô cùng sung sướng khi biết rằng chúng sẽ không chỉ được tranh tài trong môn bóng chày, mà còn chơi kéo co, bóng chày, săn tìm kho báu và những hoạt động ngoại khóa theo kiểu trại hè khác. Các nhà khoa học tiết lộ sẽ có một số lượng phần thưởng có hạn trong các cuộc thi này. Những người thắng cuộc sẽ nhận được một trong số những phần thưởng là huy hiệu hoặc dao. Khi thắng giải và nhận được những con dao, một số cậu bé

còn hôn nó trước khi chạy vội đi cất giấu món vũ khí của mình khỏi tầm mắt nhóm kinh địch.

Sherif nhận thấy hai nhóm đã dành rất nhiều thời gian để nói xấu đối thủ, cho rằng đó là những kẻ ngu ngốc và bất lịch sự. Chúng đã đặt rất nhiều biệt danh xấu cho nhau, và hàng đêm đều bận rộn tranh luận về bản chất của kẻ địch. Điều này đã làm Sherif cảm thấy bị cuốn hút. Khi cuộc cạnh tranh tài nguyên bắt đầu, cả hai nhóm đều có nhu cầu coi nhóm còn lại là những kẻ kém cỏi hơn, và bởi vậy, chúng định nghĩa đối thủ theo cách đó. Việc này củng cố tính đồng nhất của luận điểm cho rằng khả năng của đối phương kém xa so với nhóm mình. Mọi điều mà chúng học được về nhóm đối thủ đều là những ví dụ xấu không được noi theo, và tất cả những điểm giống nhau đều có xu hướng bị phớt lờ.

Trong khi các nhà nghiên cứu còn đang thu thập dữ liệu, thảo luận về những điều mới phát hiện và chuẩn bị cho những chuỗi hoạt động tiếp theo, thì lũ trẻ đã có kế hoạch khác. Cuộc thí nghiệm này chuẩn bị vượt ra ngoài tầm kiểm soát, và mọi chuyện bắt đầu với nhóm Eagles.

Vào một ngày, các thành viên Eagles đã phát hiện ra lá cờ của Rattlers cắm trên sân bóng chày mà không có ai trông coi. Chúng đã bàn cãi xem nên làm gì, và quyết định rằng lá cờ này cần phải bị giật xuống. Sau khi cướp được lá cờ của địch thủ, chúng quyết định đốt cháy nó, sau đó treo lại lá cờ cháy xém lên cán và hát bài Taps⁴⁵. Một lúc sau, nhóm Rattlers đã nhìn thấy hiện trường kinh khủng này, bèn tổ chức một cuộc đột kích để cướp và đốt cờ của Eagles nhằm trả đũa. Khi nhóm Eagles phát hiện ra vụ đốt cờ trả thù này, người cầm đầu của chúng đã đưa

ra một lời tuyên chiến tay đôi. Hai thủ lĩnh sau đó đã gặp nhau và chuẩn bị lao vào vật lộn, nhưng các nhà khoa học đã kịp thời can thiệp. Đêm hôm đó, các thành viên Rattlers đã bôi sơn rằn ri và đột kích vào cabin của nhóm Eagles, lật ngược giường chiếu và xé rách màn chống muỗi. Nhân viên của trại một lần nữa phải ra tay can thiệp khi hai nhóm bắt đầu vờn quanh nhau và nhặt đá để ném. Ngày hôm sau, các Rattlers đã vẽ những hình mang tính lăng mạ lên một chiếc quần bò chúng ăn cắp được từ nhóm Eagles và đem đi diễn trước trại của đối phương. Nhóm Eagles không chịu khuất phục, đợi cho tới khi các thành viên của Rattlers đang ăn trưa để thực hiện một cuộc đột kích trả thù, sau đó chạy nhanh về cabin của mình để sắp đặt phòng thủ. Bằng cách nhét đầy đá vào tất và ngồi chờ. Lúc này thì nhân viên của trại hè một lần nữa đã phải can thiệp và thuyết phục nhóm Rattlers không thực hiện phản công. Tuy vậy, những vụ đột kích vẫn liên tiếp diễn ra, và những pha can thiệp của người lớn cũng không thể chấm dứt, cho tới tận khi nhóm Rattlers đánh cắp được những con dao và huy hiệu từ nhóm Eagles. Lần này, Eagles quyết tâm phải đòi lại chiến lợi phẩm. Chúng lập nên một nhóm chiến đấu với nhiệm vụ được phân công rõ ràng và những chiến thuật được chuẩn bị kỹ lưỡng. Hai nhóm cuối cùng cũng đánh giáp lá cà trong một trận lớn, và các nhà khoa học phải đứng ra can thiệp. Sợ rằng hai nhóm có thể làm tình hình leo thang và gây ra thương tật nặng nề, họ đã lập tức tách trại của chúng ra xa nhau.

Có lẽ bạn cũng đã mừng tượng được từ đầu rằng đây sẽ là kết cục mà câu chuyện này hướng tới. Bạn biết rằng trong một số điều kiện nhất định, con người, thậm chí là cả lũ trẻ con, có thể bị lộn ngược lại thành những kẻ hoang dại. Bạn cũng biết thừa những phiên bản văn hóa theo kiểu mì ăn liền. Bạn nhớ lại thời

còn học cấp ba, nhớ về lúc mình còn làm ở những văn phòng công sở. Bạn đã từng xem những bộ phim của Stephen King. Trong những môi trường mới lạ, con người sẽ tự động lập thành các nhóm theo bản năng. Những nhóm này sẽ phát triển một số ngôn từ mới, những trò đùa nội bộ, những tập tục và giá trị riêng, cùng nhiều thứ khác nữa. Bạn có lẽ cũng đã đoán trước được là một vụ khủng hoảng kinh tế sẽ dẫn tới cuộc chiến phân định xem ai là người sẽ cai trị Bartertown⁴⁶. Trong nghiên cứu này, tất cả những gì mà các nhà khoa học đã làm chỉ là đưa ra một cuộc cạnh tranh để chiếm lấy tài nguyên, và một trại hè đã trở thành bối cảnh của truyện *Lord of the Flies* (Chúa ruồi).⁴⁷

Dù vậy, bạn có thể không nhận ra rằng có rất nhiều hành vi bản năng như thế này luôn chực chờ ở ngay dưới tầng ý thức của bạn. Không nhất thiết phải ngồi chuẩn bị vũ khí, nhưng ở một mức độ nào đó, bạn luôn tự đánh giá vị trí của mình trong xã hội, đánh giá những đồng minh hay đối thủ của mình. Bạn tự nhận mình là thành viên của một vài nhóm nhất định, và cũng giống những cậu bé ở trại hè, bạn bỏ ra rất nhiều thời gian để nhận định về những người ngoài nhóm. Cách bạn nhìn người khác bị ảnh hưởng sâu sắc bởi một thứ mà các nhà tâm lý học gọi là *ảo giác về sự hiểu biết bất cân xứng* (*the illusion of asymmetric insight*). Để hiểu được điều này, chúng ta hãy cùng xem xét cách mà mỗi nhóm có đặc thù riêng, như việc mỗi cá nhân sở hữu danh tính riêng vậy. Và thực ra thì những danh tính này, của nhóm hay của cá nhân, đều không nhất thiết là chính xác.

Hy vọng là bạn đã từng có cuộc trò chuyện đêm khuya với những người bạn của mình, mà có thể vì bất cứ lý do nào, tất cả đều thú nhận rằng mình đang sống một cách giả tạo. Nếu bạn

chưa từng có trải nghiệm như vậy thì hãy xem ngay bộ phim *The Breakfast Club (Hội điểm tâm)* đi rồi hãy quay lại đây đọc tiếp. Câu chuyện là thế này: Bạn đeo mặt nạ và mặc đồng phục trước khi rời nhà tới công sở. Một mặt nạ khác, bạn dành cho trường học. Bạn có những “bộ quần áo” cho từng nhóm bạn khác nhau, và một bộ chỉ dành riêng cho gia đình. Con người của bạn khi ở một mình không phải là con người bạn khi ở cạnh người yêu hay bạn bè. Bạn thay đổi nhanh như Siêu Nhân thay quần áo trong bột điện thoại công cộng khi gặp phải một người bạn cũ thời trung học ở cửa hàng tiện ích, hoặc chạm mặt người yêu cũ khi xếp hàng mua vé xem phim. Khi bạn chia tay những người này, bạn sẽ lại thay đổi về con người trước. Người yêu đang tựa đầu lên cánh tay bạn tha thứ cho điều này. Anh ấy hoặc cô ấy thấu hiểu; bởi nói cho cùng thì bản thân họ cũng đang cải trang. Ý tưởng về việc sở hữu nhiều nhân dạng cho nhiều trường hợp khác nhau không có gì mới mẻ cả, nhưng nó là điều mà bạn hiếm khi nói tới. Khái niệm này xưa tới nổi từ *person* (con người được phát triển lên từ *persona*, một từ trong tiếng Latin để chỉ chiếc mặt nạ mà các diễn viên kịch Hy Lạp đôi khi sẽ đeo lên, để những khán giả ngồi ở hàng sau có thể nhìn rõ anh ta đang diễn vai nào trên sân khấu. Ý niệm này - các diễn viên và màn biểu diễn, nhận dạng và mặt nạ - đã đan xen với nhau và được sử dụng khắp trong suốt chiều dài lịch sử. Shakespeare từng nói: “Cả thế giới là một sân khấu lớn, tất cả đàn ông và phụ nữ đều chỉ là những diễn viên”. William James cũng nói rằng một người “có số bản ngã xã hội bằng với số lượng người có thể nhận diện anh ta”. Carl Jung là một người đặc biệt yêu thích ý tưởng về nhân dạng này, đã nói rằng chúng là “thứ mà trong thực tế không tồn tại, nhưng bản thân mỗi người và những người khác đều cho là có”. Đó là một ý tưởng cổ xưa,

nhưng bạn và tất cả mọi người đều có vẻ sẽ khám phá ra nó khi trải qua thời niên thiếu, sau đó sẽ lại quên bẵng đi, rồi đôi khi lại đột nhiên nhớ về mỗi khi cảm thấy mình là một tên giả danh lừa đảo. Không sao đâu, đó là một cảm xúc tự nhiên, nếu bạn không thỉnh thoảng lùi lại một bước và cảm thấy lạ lẫm về cách mà mình đeo những chiếc mặt nạ xã hội, thì có lẽ bạn là một kẻ tâm thần.

Các phương tiện truyền thông xã hội đã làm trầm trọng hóa điều này. Bạn trở thành một bậc thầy trong quan hệ công chúng. Bạn không chỉ có khả năng tạo ra những bản ngã khác nhau cho từng diễn đàn, từng trang web, mà trên những phương tiện này, bạn còn có thể điều khiển nhân cách nào thì đưa ra thông điệp gì. Những dòng tweet thông minh, những bức ảnh Instagram khoe sản phẩm ngon lành vừa lấy ra từ lò nướng, những meme hài hước bạn gửi lên mạng và sau đó quay lại để đọc bình luận, những thứ bạn mới mua, những nơi bạn mới tới - tất cả những điều này đều kể một câu chuyện về con người mà bạn muốn trở thành. Chúng thỏa mãn một điều gì đó. Liệu có ai đang ấn vào xem những đường dẫn này không? Liệu có ai đang xem video của bạn và cười khẩy?

Những vụ lùm xùm gần đây về nền văn hóa chia sẻ quá mức của chúng ta, về nguy cơ tiềm tàng của việc mất tính riêng tư và bảo mật, thực chất chỉ là những ồn ào do thiếu hiểu biết. Là một cư dân mạng, bạn đã cố tình ẩn giấu sự thật về tính cách của bản thân. Bạn che giấu những nỗi sợ, những lỗi lầm, những khát khao đi tìm ý nghĩa, tìm mục đích sống, và tìm sự kết nối vốn rất mỏng manh dễ vỡ. Ở một thế giới mà bạn có thể kiểm soát mọi thứ mang ra trước khán giả, cho dù là thật hay tưởng tượng, thì những thứ được phô diễn ra sẽ phụ thuộc vào việc

bạn nghĩ rằng ai đang ở đầu kia của màn hình. Bạn lo lắng khi bố mẹ cô dì chú bác gửi lời mời kết bạn trên Facebook - họ sẽ nghĩ sao về phiên bản đó của con người bạn? Cho dù là ngoài đời hay trên ảnh thì mong muốn được che giấu một phần của bản thân đối với nhóm này, nhưng lại khoe ra trước nhóm khác, dường như đã được lập trình sẵn trong bạn. Bạn có thể dễ bị tổn thương theo nhiều cách khác nhau, nhưng có vẻ như không phải trên tất cả mọi phương diện cùng một lúc.

Vậy là bạn đeo những chiếc mặt nạ xã hội giống như tất cả các thành viên khác của loài người, kể từ đồng lúa trại đầu tiên hồi còn ăn lông ở lỗ. Bạn có vẻ khá là tự tin về những chiếc mặt nạ này, về khả năng thể hiện hoặc che giấu theo ý bạn của chúng. Tương tự như vậy, các nhóm cũng có những chiếc mặt nạ tập thể. Các chính đảng viết ra những tuyên ngôn, các công ty phát cho nhân viên những quyển sổ hướng dẫn, các quốc gia soạn thảo hiến pháp, các câu lạc bộ sinh hoạt tại nhà trên cây thì treo bảng nội quy - tất cả những tổ chức hay tập hợp của con người, từ một buổi trình diễn thời trang cho tới Hiệp hội Súng trường Quốc gia, đều giữ sự kết nối nội bộ bằng cách tạo ra bộ quy tắc và giá trị để đánh tín hiệu mỗi khi họ giao tiếp với thành viên trong nhóm, cũng như để nhận dạng người ngoài. Điều đáng chú ý là một khi bạn cảm thấy mình nằm trong một nhóm người hoặc theo đuổi một lý tưởng, bạn sẽ nhìn những người khác qua một lăng kính méo mó của *ảo giác về sự hiểu biết bất cân xứng*.

Bạn biết rõ những người bạn của mình đến mức nào? Nhặt ra một người bất kỳ trong đám bạn thân, một người mà bạn thường xuyên tiếp xúc. Bạn có thể thấy được những lời nói dối mà anh ta tự nói với bản thân và người khác không? Bạn có

nhận ra điều gì đang cản trở người bạn gái nọ, nhưng đồng thời cũng lại nhìn ra một tài năng tuyệt vời mà bản thân cô ấy không coi trọng hay không? Bạn có biết những khát vọng của anh ta, cách ứng xử của anh ta trong hầu hết các tình huống, anh ta sẽ tranh cãi đến cùng vì thứ gì, sẽ bỏ qua chuyện gì? Bạn có nhận ra lúc nào cô ta làm điều bộ, lúc nào thực sự dễ bị tổn thương? Bạn có biết món quà tặng nào là hoàn hảo dành cho anh ấy? Bạn có ước giá mà cô bạn ấy không hẹn hò với người này hay người kia? Có bao giờ bạn đề cập đến sở thích của người đó một cách gián tiếp và tự tin rằng mình hiểu đúng, kiểu “Đáng lẽ anh phải tới chỗ này. Anh mà tới thì chắc hẳn đã rất thích nó rồi”? Các nghiên cứu cho thấy có lẽ bạn đã từng cảm thấy tất cả những điều trên, thậm chí còn nhiều hơn thế. Bạn nhìn vào bạn bè, người thân, đồng nghiệp và những người đồng trang lứa như những sinh vật bán trong suốt. Bạn có thể dễ dàng phân loại họ. Bạn thấy họ là nghệ sĩ, kẻ hay cáu kỉnh, tên lười biếng và người chăm chỉ quá mức. “Nó đã làm vậy à? Cũng chẳng có gì phải ngạc nhiên”, bạn thường xuyên nhận định như vậy về những người xung quanh. Bạn biết ai sẽ nhận lời đi ngắm sao băng cùng mình và ai sẽ từ chối. Bạn biết sẽ phải hỏi ai về bugi xe máy, và ai là người có thể trả lời bạn những câu hỏi về vườn tược. Bạn tin có thể đặt mình vào địa vị của họ, phỏng đoán hành vi của họ trong hầu hết các trường hợp. Bạn tin rằng tất cả mọi người, trừ bạn ra, đều là những quyển sách mở. Đương nhiên là các nghiên cứu cho thấy mọi người xung quanh đều nghĩ y như bạn vậy.

Vào năm 2001, Emily Pronin và Lee Ross, cùng với Justin Kruger và Kenneth Savitsky, đã thực hiện một loạt những thí nghiệm để tìm hiểu lý do tại sao bạn lại nhìn người khác theo cách này. Trong thí nghiệm đầu tiên, họ cho những người tham gia điền

vào bảng khảo sát suy nghĩ của họ về những người bạn thân nhất và đánh giá mức độ thấu hiểu người bạn của mình. Các nhà nghiên cứu cũng cho các đối tượng tham gia xem một loạt tranh vẽ tảng băng trôi có chiều cao so với mặt nước ở các mức khác nhau, và yêu cầu họ khoanh tròn những bức tương ứng với mức độ “bản chất thật” mà họ tin mình có thể nhìn ra được ở người bạn thân. Nói cách khác, các nhà khoa học đang hỏi họ có thể thấy được bao nhiêu phần trong bản chất của người kia, và bao nhiêu phần bị che giấu dưới bề mặt. Sau đó những người thực hiện nghiên cứu đã cho các đối tượng thực hiện một khảo sát thứ hai trái ngược hẳn so với ban đầu. Lần này họ phải đặt mình vào vị trí của những người bạn và nhận định xem người đó có thể thấy được bao nhiêu phần của tảng băng trôi trong họ. Hầu hết mọi người đều tự cho rằng mình có cái nhìn sâu sắc về người bạn thân, họ thấy được phần lớn của tảng băng đang nổi lên khỏi mặt nước. Ngược lại, họ cho rằng những người bạn kia không hiểu được hết về họ; hầu hết đều chọn hình ảnh những tảng băng với phần lớn bị chìm dưới mặt nước làm đáp án cho câu hỏi thứ hai. Bạn tin rằng bạn có thể nhìn thấy tảng băng trôi của người khác rõ ràng hơn họ nhìn vào tảng băng của bạn; trong khi những người đó cũng có suy nghĩ y như vậy về bạn.

Các nhà nghiên cứu tiếp tục yêu cầu những người tham gia miêu tả về thời điểm mà họ cảm thấy là chính mình nhất. Hầu hết các đối tượng (78%) miêu tả về những thứ mang tính chất nội tâm và không thể quan sát thấy, ví dụ như là cảm xúc khi thấy con của mình làm tốt một việc gì đó, hoặc khi nghe tiếng vỗ tay sau khi chơi đàn trước đám đông. Khi được yêu cầu miêu tả về thời điểm mà họ tin rằng những người bạn hoặc người thân thể hiện rõ nhất cá tính của họ, chỉ có 28% số người tham gia nói đến những cảm xúc nội tâm. Thay vào đó, họ có xu

hướng miêu tả các hành động: Tom thể hiện rõ cá tính nhất khi anh ấy kể một câu chuyện đùa bậy bạ, hoặc Jill có vẻ là chính mình nhất khi cô ấy leo vách đá. Bạn không thể nhìn thấy được trạng thái nội tâm của người khác, bởi vậy bạn thường không dùng tới những trạng thái đó để miêu tả cá tính của họ.

Khi được cho điền vào chỗ trống để hoàn thành một số từ vựng (ví dụ như “g__l” có thể được điền thành “goal”, “girl”, “gall”, “gill”, v.v.) và được hỏi là liệu họ có nghĩ rằng những bài điền chữ cái thế này có thể hé lộ điều gì về bản chất của chính họ không, hầu hết mọi người đều cho rằng chúng không có ý nghĩa gì cả. Khi chính những người này nhìn vào kết quả điền chữ của người khác, họ lại nói những câu đại loại như “Tôi cảm thấy rằng người làm bài này có thể hơi sáo rỗng một chút, nhưng về cơ bản là người tốt”. Họ nhìn những từ ngữ đó và nhận định người đã chọn chúng là một người yêu tốt, hoặc đang trong kỳ kinh nguyệt, hoặc là người luôn suy nghĩ tích cực, hoặc một kẻ đang thiếu ngủ. Khi những từ này là do bản thân họ điền thì chúng lại không mang ý nghĩa gì cả. Khi chúng là của người khác thì chúng lại có thể vén bức màn để lộ ra bản chất của họ.

Khi Pronin, Ross, Kruger và Savitsky chuyển sang thực hiện thí nghiệm trên các nhóm, họ phát hiện ra một phiên bản còn rắc rối hơn nữa của *ảo giác về sự hiểu biết bất cân xứng*. Họ xếp các đối tượng tham gia theo nhóm với lập trường chính trị bảo thủ hoặc tự do, còn trong một thí nghiệm khác tương tự thì là phân chia nhóm ủng hộ và phản đối việc nạo phá thai. Những nhóm này đã điền vào các bản khảo sát về quan điểm của chính họ và về cách mà họ hiểu quan điểm của phe đối lập. Sau đó họ phải đánh giá mức độ hiểu biết mà họ nghĩ là phe đối lập nắm được. Kết quả cho thấy những người theo phe tự do cho rằng họ biết

nhiều về phe bảo thủ hơn là những người bảo thủ biết về trường phái tự do. Những người có lập trường chính trị bảo thủ cũng lại tin rằng mình biết nhiều về phe tự do hơn là đối thủ biết về họ. Cả hai nhóm đều tự cho là mình nắm được nhiều về phe còn lại hơn là những gì đối thủ biết về mình. Kết quả tương tự cũng thu được từ thí nghiệm giữa hai phe ủng hộ và phản đối nạo phá thai.

Ảo giác về sự hiểu biết bất cân xứng khiến bạn tưởng rằng mình biết nhiều về người khác hơn là họ biết về bạn, không chỉ có vậy, bạn còn nắm rõ về bản chất của họ hơn chính họ nữa. Bạn cũng có quan niệm tương tự với các nhóm bạn tham gia vào. Chốt lại, nhóm của bạn sẽ hiểu rõ các nhóm khác hơn so với bọn họ biết về các bạn, và bạn hiểu bản chất các nhóm khác còn rõ ràng hơn chính thành viên trong các nhóm đó.

Các nhà khoa học cho rằng đây có thể là lý do tại sao bạn thường tin chắc những suy nghĩ và quan sát của mình là chính xác. Khi ai đó có cái nhìn khác với bạn hoặc không đồng tình ở mặt nào đó, bạn sẽ kết luận người này đang chịu ảnh hưởng từ một thiên kiến hay hiểu biết của họ có thiếu sót. Nếu không phải thế thì họ đã nhìn thế giới giống hệt bạn - theo cách đúng đắn nhất. *Ảo giác về sự hiểu biết bất cân xứng* khiến bạn khó có thể thấy những người không đồng quan điểm với mình cũng có suy nghĩ phức tạp và nhiều sắc thái. Bạn có xu hướng nhìn bản thân mình và những nhóm mà mình thuộc về là có nhiều màu sắc với sắc độ khác nhau, trong khi đó những người khác và nhóm khác chỉ là những kẻ đơn sắc.

Hai “bộ lạc” trẻ con ở Oklahoma đã được hình thành bởi bản năng tạo nên các nhóm - cách mà con người đã thoát ra khỏi

vùng thảo nguyên Serengeti⁴⁸, xây lên những kim tự tháp và sáng chế ra Laffy Taffy⁴⁹. Tất cả các loài linh trưởng đều phụ thuộc vào việc sinh hoạt nhóm để sinh tồn và phát triển, trong đó nhóm của loài người là thành công nhất. Việc tạo nhóm đã nằm sâu trong bản năng của bạn. Thí nghiệm với những cậu bé của Sherif tại Công viên Quốc gia Robbers Cave đã cho thấy rằng chúng ta có thể làm điều đó rất nhanh chóng và dễ dàng, hơn thế nữa, một động lực thúc đẩy bạn quan sát và phát triển nên những tập tục, lễ nghi sẽ xuất hiện, thậm chí ngay cả khi văn hóa còn chưa tồn tại. Tuy nhiên, hành vi này cũng có mặt tối của nó. Theo nhận định của nhà tâm lý học Jonathan Haidt thì tâm trí của ta “đoàn kết chúng ta lại thành nhóm, phân tách chúng ta ra khỏi các nhóm khác, và khiến chúng ta trở nên mù lòa trước sự thật”. Chính vế cuối trong câu này là thủ phạm khiến bạn luôn gặp phải rắc rối. Bạn đeo lên một chiếc mặt nạ, một bản ngã mới với mỗi tình huống, tin rằng chúng dày dặn hơn, khó bị nhìn xuyên thấu hơn so với mặt nạ của bạn bè hay người thân xung quanh. Cũng như vậy, bạn tin rằng những nhóm mà bạn thuộc về cũng phức tạp hơn, phong phú hơn, tinh tế hơn so với những nhóm mà bạn không bao giờ tưởng tượng rằng mình sẽ là thành viên. Khi bạn có được cảm giác ấm áp thoải mái với vai trò thành viên trong một nhóm, một bộ lạc, một chính đảng, một lý tưởng, một tôn giáo hay một quốc gia, một cách vô thức, bạn sẽ biến những người khác trở thành kẻ ngoài cuộc. Cũng giống như việc binh lính nghĩ ra tên tục tĩu để sỉ nhục kẻ thù, mỗi một nền văn hóa và tiểu văn hóa đều có những bộ sưu tập từ vựng dành cho người ngoài, để có thể nhìn họ như tập hợp của những kẻ có đầu óc đơn giản. Bạn có xu hướng tạo lập và tham gia vào nhóm, rồi tin rằng nhóm của bạn phong phú và cao cấp hơn so với các nhóm khác.

Trong một cuộc tranh luận về chính trị, bạn cảm thấy như thể phe còn lại không thể nắm được quan điểm bạn đưa ra, và giá như họ có thể thấy được mọi chuyện một cách rõ ràng như bạn, họ sẽ hiểu ra vấn đề và ngay lập tức đồng tình với những gì bạn nói. Chắc chắn là họ không hiểu, bởi nếu họ hiểu, họ không thể nào nghĩ như vậy được. Ngược lại, bạn tin rằng mình hoàn toàn nắm được quan điểm của đối phương và một mục phản đối nó. Bạn không cần nghe họ trình bày thêm nữa, bởi bạn vốn đã hiểu quan điểm ấy quá rõ rồi, thậm chí còn hiểu rõ hơn chính những người nghĩ ra nó nữa. Vậy là mỗi bên của cuộc tranh luận đều tin mình đang hiểu rõ đối thủ hơn là đối thủ hiểu về mình và cả về chính bản thân họ.

Nghiên cứu này cho thấy bạn và phần còn lại của loài người sẽ tiếp tục tùm tùm lại với nhau thành các nhóm, kết thành bè phái rồi lại tan rã, và ý tưởng về một nền đại văn hóa thống nhất cho toàn bộ giống loài có lẽ sẽ vĩnh viễn là chuyện không tưởng, trừ khi có một hạm đội tàu chiến của người ngoài hành tinh tới tấn công Trái Đất. Trong nghiên cứu của Sherif, cuối cùng thì ông cũng đã hàn gắn thành công những cậu bé tham gia thí nghiệm bằng cách nói với chúng rằng nguồn cung cấp nước đã bị làm hỏng bởi những kẻ phá hoại, và hai nhóm trẻ đã kết hợp với nhau để cùng sửa chữa nguồn nước. Sau đó, ông đã dựng nên một vụ rắc rối với một chiếc xe tải của trại hè bị chết máy, và đã dụ dỗ các cậu bé đoàn kết với nhau để kéo dây cho tới khi chiếc xe khởi động trở lại. Lũ trẻ không thực sự kết hợp lại với nhau thành một nhóm, những mối thù hận đã được xóa nhòa bớt đi, đủ để chúng có thể ngồi cùng nhau một cách hữu hảo trên một chiếc xe về nhà. Nếu nghiên cứu này tiếp tục, có lẽ các cậu bé cũng sẽ hòa vào với nhau thành một nhóm lớn. Có vẻ hòa bình là điều có thể đạt được khi chúng ta đối mặt với những khó

khăn chung, nhưng hiện tại thì chúng ta chỉ cần ở trong nhóm nhỏ của mình thôi. Điều đó thoải mái hơn nhiều.

Bạn chọn ra một nhóm, và giống như những đứa trẻ ở Robbers Cave, bạn bỏ rất nhiều thời gian để bàn tán về độ ngu ngốc và bất lịch sự của phe còn lại. Cũng như những đứa trẻ này, bạn quá bận rộn trong việc xác định bản chất của kẻ thù. Bạn cũng cần cảm thấy những kẻ ở bên kia chiến tuyến là yếu kém hơn, thế nên bộ não sẽ tìm mọi cách lừa dối bản thân để bạn cảm thấy đúng như vậy. Bạn sẽ bắt đầu tin rằng nhân dạng mà bạn đang sử dụng chính là cá tính, và nhân dạng của kẻ thù chính là bản chất của họ. Bạn sẽ tham gia một ván bài poker ảo giác, cho mình là một tay chơi cực kỳ khó đoán, trong khi những người khác đều thể hiện hết suy nghĩ của họ trên gương mặt.

Thế là bạn rơi vào cái bẫy của *ảo giác về sự hiểu biết bất cân xứng*. Thế giới ngày càng phẳng hơn, luôn luôn kết nối và luôn luôn thường trực, cơ hội đối chất và xác định rõ những kẻ, theo quan điểm của bạn, là không thuộc chung nhóm xã hội với mình cũng vì thế mà nhiều hơn bao giờ hết. Hệ quả là bạn phải nhìn qua lăng kính của ảo giác này thường xuyên hơn. Tổ tiên bạn thì khác. Mỗi khi tiếp xúc với người có quan điểm đối lập, họ chẳng có phương tiện giao tiếp nào khác ngoài cái đầu nhọn của thú vũ khí đang ở sẵn trên tay. Bởi thế, bản năng tự nhiên trong bạn sẽ bảo bất kỳ ai không thuộc chung nhóm với bạn đều là sai, đơn giản vì người đó không nằm trong nhóm, chứ không phải do bản thân quan điểm của họ. Chỉ cần có một sự tiếp xúc nhỏ với những thế lực đối lập, nhất là khi bạn buộc phải hợp tác với họ, sẽ khiến cho những cảm xúc này lắng xuống.

Nghiên cứu thực hiện bởi nhà tâm lý học Steven Sloman và chuyên gia marketing Phil Fernbach cho thấy, những người nghĩ mình nắm rõ những vấn đề chính trị phức tạp như giới hạn trần, giao thương hay thuế suất thống nhất thường có xu hướng để lộ ra sự thiếu hiểu biết khi bị yêu cầu phải đưa ra những lời giải thích chi tiết mà không dựa vào sự trợ giúp của Google. Mặc dù người cả hai phía của một cuộc tranh luận đều có thể tin rằng họ nắm rõ quan điểm đối phương, nhưng khi bị đặt vào tình thế phải phân tích vấn đề một cách cụ thể, họ thường nhanh chóng nhận thấy mình chỉ có một hiểu biết chung chung về chủ đề đang được tranh cãi. Kỳ lạ hơn nữa, một khi các đối tượng trong những nghiên cứu này nhận ra hạn chế của bản thân, quan điểm của họ bỗng trở nên trung lập hơn. Lòng cuồng tin lắng xuống; sự phản đối quá khích dịu lại. Nghiên cứu cho thấy chính việc phải cố gắng giải thích ý kiến của bản thân có thể làm hao mòn lửa nhiệt huyết trong bạn. Vậy nhưng chính nghiên cứu này cũng cho thấy hiệu ứng ngược lại, khi các đối tượng được yêu cầu biện hộ cho quan điểm của mình trong một vấn đề gây tranh cãi. Kết luận là, sự biện hộ sẽ củng cố niềm tin vào một luận điểm, trong khi việc đi sâu vào tìm tòi khám phá lại khiến nó trở nên yếu đi.

Nhận thức trong phục trang

... Chương 13 ...

BẠN VẪN TƯỞNG:

Quần áo là những thứ đồ dùng hàng ngày làm từ vải vóc với chức năng bảo vệ và làm đẹp cho cơ thể người.

SỰ THẬT LÀ:

Quần áo mà bạn mặc trên người có khả năng thay đổi hành vi, có thể nâng cao hoặc hạ thấp trí lực của bạn.

.....

Hãy tưởng tượng điều này. Lễ Halloween đã tới gần và bạn đang tìm mua một bộ trang phục. Bạn nghe nói tới một cửa hàng phục trang mới bán đồ rất rẻ và cho phép bạn trộn lẫn và ghép bộ bất cứ thứ gì họ có. Khi đến nơi, bạn mở cửa ra và bước vào một căn phòng khổng lồ không có tủ kệ hay giá treo gì cả, chỉ có một đống hỗn độn đủ thứ quần áo và phụ kiện cùng một vài buồng kín để thay đồ ở góc. Bạn đào bới đống quần áo này, cười khúc khích trong khi ngắm nhìn mọi người thử lên những chiếc mũ kỳ quặc, đeo những chiếc thắt lưng và bao súng, hỏi ý kiến về bộ tóc giả họ đang đội.

Trong những trường hợp thế này, bạn có thỏa mãn với việc lấy ra những bộ quần áo và phụ kiện vòng vèo giày dép ngẫu nhiên? Nếu tới dự một buổi dạ tiệc với những thứ đồ ghép từ 11 bộ trang phục khác nhau, bạn sẽ trả lời sao khi bị hỏi “VẬY... nói cho cùng thì bạn đang hóa trang thành ai vậy?”

Nếu một thí nghiệm kinh khủng về thị trường tự do như cửa hàng phục trang đó thực sự tồn tại, khả năng cao là những người tham gia mua sắm sẽ lục tìm những thứ đồ hợp với nhau, từ từ ghép lại thành bộ trang phục cướp biển hoặc đồ đầm gypsy. Bạn và tất cả những người khác sẽ không ngại ngần gì mà lục tung đám phục trang Halloween lên để kết hợp được những bộ đồ tử tế, bởi quần áo mang nhiều ý nghĩa hơn tác dụng đơn thuần.

Tất cả những gì bạn cần làm là xem một tập của loạt phim *Mad Men* hoặc lướt qua bộ sưu tập ảnh chụp từ Comic-Con để hiểu về độ ảnh hưởng của phục trang lên tâm trí con người. Những thứ quần áo đang mặc trên người là một trong số những điểm khác biệt dễ thấy nhất giữa bạn và những người anh em trong họ hàng linh trưởng. Điều này nghĩa là động lực thúc đẩy việc chế tạo và mặc quần áo lên người nằm ở đâu đó trong khoảng khác biệt 4% giữa bộ gen của bạn và của một con tinh tinh. Đây không phải là một ý tưởng gì kỳ lạ. Nếu bạn lùi lại một vài bước và nheo mắt đủ lâu, bạn sẽ nhận ra rằng quần áo thực ra chỉ là một dạng của công nghệ - một sự cải tiến nhân tạo cho cơ thể con người. Quần áo cho phép chúng ta sống sót trong điều kiện khí hậu giá lạnh, hoặc thoát khỏi cơn thịnh nộ cũng như cái bụng đói của các loài côn trùng. Các loại phục trang bảo vệ bạn trước những yếu tố gây hại, giúp bạn làm đủ thứ việc hiệu quả hơn nhiều so với trong tình trạng không mảnh vải che thân. Một số người ước tính rằng tổ tiên của chúng ta đã mặc quần áo từ khoảng 650.000 năm trước. Điều đó có nghĩa quần áo là một trong những thứ đầu tiên mà tổ tiên loài người chế tạo nên từ đôi bàn tay của họ. Sẽ không quá xa xôi khi tưởng tượng rằng, cùng với các loại vũ khí và công cụ, quần áo đã được phát triển như một trong những loại hình nghệ thuật đầu tiên, và cũng là

một trong những biểu hiện bằng vật chất đầu tiên từ thế giới nội tâm phù du của con người. Các loại phục trang sẽ được chôn theo người đã khuất, sẽ có sự khác biệt giữa các nền văn hóa và giữa các cá nhân, có khả năng thể hiện sự điều luyện hoặc kém cỏi trong kỹ thuật, được sử dụng làm tín hiệu về tầng lớp, địa vị, vai trò, ý định, cũng như tất cả những thứ thông tin khác nữa. Như vậy, có thể nói rằng phục trang là một trong số những thứ đồ vật đầu tiên trong lịch sử loài người được gắn với tính biểu trưng, được sử dụng để truyền đạt ý tưởng từ người này tới người khác mà không phụ thuộc vào người chế tạo ra chúng.

Có thể bạn đã nhận ra rằng các nguyên thủ quốc gia và lãnh đạo các tập đoàn lớn thường mặc cùng một loại trang phục bất kể là họ hoạt động ở đất nước nào. Ở khắp nơi trên thế giới, mỗi khi cần làm việc nghiêm túc, cả đàn ông lẫn phụ nữ đều mặc đồ công sở. Trung Quốc, Pháp, Mỹ, Singapore, Bavaria - ở đâu không quan trọng, chỉ có một vài nhóm nhỏ, ví dụ như các nhà sư hay giáo chủ hồng y, mới mặc những bộ trang phục đặc trưng cho nền văn hóa hoặc chức danh của họ. Một bài báo trên tờ The Economist đã truy tìm nguồn gốc của bộ đồ công sở hiện đại về những năm 1600, khi mà hoàng gia tại Anh tuyên bố rằng một phiên bản đời đầu của bộ com-lê là trang phục chính thức cho quân thần phò tá nhà vua, để đánh tín hiệu cho công chúng rằng ngay cả hoàng tộc cũng đang phải gắng sức tiết kiệm sau cơn khủng hoảng gây ra bởi Đại dịch Đen ở London. Thường dân sau đó đã học tập theo, và bộ com-lê đã trở thành phục trang dành cho phái nam trên toàn châu Âu. Phiên bản đơn giản hóa từ trang phục của quân thần trong triều này vẫn bó sát người, và có lẽ vẫn sẽ bị coi là diêm dúa nếu xét theo tiêu chuẩn ngày nay. Tuy vậy, phiên bản dành cho quân đội của bộ quần áo trên đã ngày càng trở nên rộng rãi hơn để thuận tiện cho các hoạt

động của binh sĩ - cưỡi ngựa, bắn súng, đứng nghiêm - và theo đó, phiên bản dành cho thường dân cũng rộng dần. Qua thời gian, khăn quàng cổ trở thành cà vạt, và với sự ra đời của toàn cầu hóa, các nền văn hóa khác cũng bắt đầu tiếp nhận và sử dụng những bộ trang phục này. Giờ thì bộ com-lê là một biểu tượng toàn cầu, hai từ không chỉ biểu thị cho âm thanh, mà còn đại diện cho cả một khái niệm. Với lịch sử lâu dài, những bộ com-lê giờ đã đặc biệt khéo léo trong việc gây ảnh hưởng lên người khác. Việc truyền đi thông điệp này đã trở nên quan trọng tới nỗi phụ nữ ngày nay cũng mặc một phiên bản của bộ com-lê nam, và không phải là không có lý do. Các nghiên cứu cho thấy, ở môi trường xã hội phương Tây, một phụ nữ mặc trang phục càng nam tính thì cô ta càng có cơ hội thành công cao hơn trong vòng phỏng vấn so với những người mặc đồ nữ tính. Bộ com-lê đã vượt qua giới hạn của chức năng ban đầu để trở thành một thứ đồ hóa trang, và cũng giống như mọi trang phục hóa trang khác, giá trị của nó nằm ở thông tin mà nó truyền tải. Nếu bạn muốn thể hiện mình là một người có trách nhiệm và đáng tin cậy, có khả năng hoàn thành công việc một cách chuyên nghiệp, bạn tốt nhất là nên mặc com-lê tới buổi phỏng vấn.

Bằng cách nào mà phục trang truyền tải được thông điệp? Chà, câu trả lời chỉ có thể nằm ở cấu tạo của quả dưa đầy lông cắm trên cổ bạn mà thôi.

Rất hiếm có người nào ngồi trong một căn phòng trống trải, giữa những bức tường trống trơn. Một căn phòng thiếu đi những vật trang trí và sơn trắng bóc là ẩn dụ cho sự điên rồ. Bạn có xu hướng mang những tranh ảnh, nghệ thuật, di vật và đồ lưu niệm vào bất kỳ không gian sống và làm việc nào của mình. Những chiếc bàn làm việc ở văn phòng cũng tích tụ đủ thứ phù

phiếm liên quan tới chủ nhân của nó, và nội thất của một căn nhà sẽ được sắp đặt sao cho thể hiện được rõ những thứ mà chủ nhà cảm thấy đẹp và có ý nghĩa, nêu bật được những ý tưởng mà anh ta thích. Theo như George Carlin nói, xét cho cùng thì căn nhà cũng chỉ là “một đồng đồ đạc được phủ một lớp trang trí lên”. Bất kể là đi đâu bạn cũng sẽ tích tụ các thứ vật dụng. Bạn không cưỡng lại được. Khi ai đó mất đi, những thứ họ sở hữu sẽ ở lại nơi mà họ đã sinh sống, và khi đứng giữa những thứ đồ ấy, bạn có thể cảm thấy sự hiện diện của họ bởi con người mang ý nghĩa tới cho môi trường sống xung quanh. Mọi bề mặt, mọi bức tường đều tràn ngập ý nghĩa nhờ vào những thứ đồ vật được đặt ở các vị trí với mục đích nhất định. Ngay cả bên trong một nhà hàng giải trí⁵⁰, nơi có những bức tường trông như thể hậu quả của một con lốc xoáy đi ngang qua nhà máy sản xuất hồ dán trước khi phá nát một chợ đồ cổ, tại đây vẫn có một sự sắp xếp có ý nghĩa trong mớ hỗn độn. Bất kể nơi đâu có sự hiện diện dài lâu của con người, bạn đều có thể tìm thấy những vật thể mang ý nghĩa biểu tượng, đặt ở những vị trí dễ thấy để truyền tải những thông điệp có nghĩa.

Các biểu tượng chiếm một phần lớn trong cuộc đời bạn nhờ vào cấu trúc liên tưởng của bộ não. Khi tôi viết ra một câu vớ vẩn kiểu tiểu thuyết trữ tình như “Rõ ràng là cô ấy đã được sinh ra ở châu Phi, cô ấy có một chiếc cổ dài thanh mảnh không khác gì...”, bạn hoàn toàn có thể giúp tôi viết nốt phần còn lại, bởi bộ não của bạn từ lâu đã tạo ra được kết nối giữa những từ “dài”, “thanh mảnh”, “cổ” và “châu Phi”. Các nhà thần kinh học gọi đây là mạng lưới ngữ nghĩa - mỗi một từ vựng, hình ảnh, ý tưởng và cảm xúc đều được liên kết với những thứ khác, giống như một tán cây vươn rộng ra về mọi phía cùng một lúc. Khi ngửi thấy mùi bông ngô thơm nức, bạn nghĩ ngay tới rạp chiếu phim. Khi

nghe một bài hát Giáng sinh, bạn nghĩ tới cây thông. Trong cuốn sách *Brain Bugs (Những con bọ não)*, Dean Buonomano đã bàn về một thứ gọi là *hiện tượng Baker/baker*, trong đó bạn có xu hướng dễ dàng nhớ nghề nghiệp của một người mới quen hơn là tên của anh ta. Trong một nghiên cứu về hiện tượng kỳ quặc này, các nhà khoa học đã cho những người tham gia đọc một danh sách những cái tên và nghề nghiệp. Kết quả cho thấy đối với hầu hết mọi người, việc nhớ lại rằng một người làm nghề nướng bánh dễ dàng hơn nhiều so với việc nhớ một người có họ Baker⁵¹. Như Buonomano đã giải thích, cái tên Baker và chữ “baker” mặc dù chỉ khác nhau ở một chữ cái viết hoa, chúng lại là thành viên trong hai mạng lưới ngữ nghĩa hoàn toàn khác biệt. Một từ thì được nối với tất cả những người mang họ Baker khác mà bạn đã gặp, từ còn lại thì kết nối tới bánh bông lan cà rốt, chiếc mũ phồng trắng, Pillsbury Doughboy⁵² và hàng ngàn những khái niệm khác. Mạng lưới ngọt ngào liên quan tới những chiếc bánh rõ ràng là phong phú và nhộn nhịp hơn, bởi vậy khi bị lúng túng, bạn có nhiều cách hơn để nhớ lại xem cái anh chàng mới gặp ấy làm nghề gì. Đây là lý do tại sao bạn rất dễ dàng trí khi nhắc đến vài thứ trong khi lại nhớ cực kỳ rõ những thứ khác. Như Buonomano đã nhận xét: “Phản nản về chuyện bạn có trí nhớ kém với tên gọi và số má thì cũng giống như kêu ca vì chiếc điện thoại thông minh của bạn không hoạt động tốt dưới nước vậy”. Cái đám sên sệt nằm trong hộp sọ của bạn có khả năng liên hệ, tổng hợp và nhận diện khuôn mẫu rất tốt, nhưng bù vào đó lại rất kém trong việc xử lý số má, danh sách, đo đạc, thống kê và những nhiệm vụ logic khô khan khác.

Bởi vì trí nhớ về ngôn từ của bạn có cấu trúc như một mạng lưới bao gồm những nút giao, chứ không phải là một ngăn tủ chứa tài liệu, bạn rất dễ bị mắc vào bẫy của một hiện tượng tâm lý

được gọi là *mối tiềm thức*. Mọi ý tưởng mà bạn đang trải nghiệm ngay bây giờ sẽ có ảnh hưởng một cách vô thức lên tất cả những ý tưởng mà bạn có sau này. Từ đó, chúng ảnh hưởng lên hành vi của bạn mà bạn không hề hay biết. Một ví dụ là các nghiên cứu yêu cầu những người tham gia sắp xếp lại những câu từ miêu tả sự thô lỗ. Về sau, khi những người này bị đặt vào tình thế khó chịu, khả năng họ cắt ngang nhà khoa học đang điều hành thí nghiệm cao hơn hẳn. Những người bị mối tiềm thức thông qua việc giải đố với những từ liên quan đến tuổi già sẽ có xu hướng đi chậm hơn sau khi hoàn thành nhiệm vụ. Trong một thí nghiệm khác, các đối tượng được yêu cầu tưởng tượng về việc sẽ ngẫu nhiên thế nào nếu họ bỗng dưng trở thành những giảng viên đại học, sau đó đã chơi tốt hơn so với các đối tượng khác trong trò hỏi nhanh đáp gọn về kiến thức tổng hợp. Mỗi tiềm thức là một trong những động cơ chính thúc đẩy hành vi của bạn, và nó không chỉ giới hạn trong những hình ảnh hay biểu tượng đơn giản. Nghiên cứu cho thấy đồ uống nóng hoặc lạnh khi cầm trên tay sẽ khiến người ta đưa ra những phản ứng khác nhau đối với người lạ. Những đối tượng cầm cốc đồ uống lạnh có xu hướng cho rằng người mà họ vừa gặp có vẻ dè dặt và khó gần, trong khi những người cầm cốc đồ uống nóng lại dễ dàng nhận xét đối phương là người hòa đồng và hoạt bát. Mọi yếu tố khác đều đã được đảm bảo là giống nhau khi thử nghiệm ở cả hai nhóm người này. Điểm khác biệt duy nhất chỉ nằm ở nhiệt độ của chiếc cốc mà những người đó đã cầm trên tay. Các nhà tâm lý học gọi hiện tượng này là *nhận thức từ cảm giác thứ phát (embodied cognition)* - trạng thái vật lý mà bạn cảm nhận sẽ được diễn giải thành từ ngữ, và những từ ngữ này sẽ khởi động một loạt những mối liên hệ. Nếu bạn bắt đầu một cuộc hội thoại trong khi đang có trải nghiệm về sự ấm hoặc lạnh, điều đó sẽ

kích hoạt những thứ khác mà bạn cảm nhận được khi dùng những từ “ấm” và “lạnh” để miêu tả một người.

Tất cả những yếu tố này - sức mạnh mang tính biểu trưng của quần áo, của môi tiềm thức và nhận thức từ cảm giác thú phát - trước đây chúng không thực sự được liên hệ với nhau trong một nghiên cứu thống nhất nào. Mãi cho tới khi hai nhà tâm lý học làm việc tại Đại học Northwestern là Hajo Adam và Adam Galinsky công bố kết quả nghiên cứu của họ vào năm 2012 và mang tới một thuật ngữ mới cho từ điển khoa học: ***nhận thức trong phục trang*** (*encllothed cognition*).

Adam và Galinsky biết rằng những nghiên cứu trước đó về hiệu ứng của trang phục lên tâm trí thường tập trung vào hiện tượng môi tiềm thức hoặc không được cá nhân hóa. Các nhà tâm lý học Mark Frank và Thomas Gilovich đã chứng minh vào năm 1988 rằng các đội thể thao có xu hướng trở nên xông xáo hơn khi thành viên mặc đồng phục đen. Nhìn tổng thể qua nhiều môn thể thao, có thể thấy các đội mặc đồng phục đen thường phạm lỗi nhiều hơn so với các đội mặc bất kỳ màu nào khác. Nghiên cứu của Frank và Gilovich cho thấy rằng khi đồng phục của một đội được đổi thành màu đen, ví dụ như đội Pittsburgh Penguins đã chuyển từ mẫu đồng phục xanh biển sang đen, thì số vụ phạm lỗi trung bình trong một trận đấu lập tức tăng lên. Với bất kỳ môn thể thao nào khuyến khích lối chơi mạnh bạo, bạn đều có thể đánh giá các đội tham gia theo thứ tự số lần phạm lỗi trong cả mùa giải, và những đội có trang phục đen sẽ có xu hướng tụ tập lại ở cùng một đầu của bảng xếp hạng. Các nhà nghiên cứu cũng nhận thấy rằng không chỉ có các vận động viên trở nên khát máu hơn, mà chính những vị trọng tài cũng dễ dàng nhận ra lỗi vi phạm và đưa ra hình phạt nhiều hơn khi

người chơi mặc đồ đen. Trong một nghiên cứu khác thực hiện bởi các nhà tâm lý học Barbara Fredrickson, Stephanie Noll, Tomi-Ann Roberts, Diane Quinn và Jean Twenge vào năm 1998, những phụ nữ mặc đồ bơi một mảnh đã giải toán kém hơn so với đàn ông mặc quần bơi và phụ nữ mặc áo len.

Adam và Galinsky không thực sự hài lòng với những tài liệu về tác dụng của quần áo trước đây. Họ cảm thấy còn có thứ gì đó sâu xa hơn là môi trường, bởi vậy họ đã lập nên một chuỗi những thí nghiệm rất thông minh để nghiên cứu vấn đề này. Trong thí nghiệm đầu tiên, họ chia những người tham gia thành hai nhóm. Một nhóm khoác lên những chiếc áo choàng trắng vốn sử dụng trong phòng thí nghiệm, nhóm còn lại thì giữ nguyên trang phục có sẵn trên người. Sau đó thành viên của cả hai nhóm được tham gia làm bài kiểm tra Stroop. Trong bài kiểm tra này, bạn sẽ phải đọc màu của chữ đặt trước mặt. Đầu tiên bạn sẽ được đọc những từ như “đỏ”, “xanh lam”, “xanh lục” được viết bằng mực khớp màu với nội dung. Tiếp theo, bạn sẽ gặp lại chính những từ này, nhưng màu mực sẽ bị thay đổi để không còn khớp với nội dung nữa. Ví dụ, trong lượt đầu tiên thì từ “xanh lam” sẽ được viết bằng mực màu xanh lam, nhưng ở lượt thứ hai thì từ đó sẽ được viết bằng mực màu hồng. Đây là một bài kiểm tra khá thú vị, bởi vì không cần biết bạn thông minh hay nhanh trí tới mức nào, việc phân biệt và nói ra màu không khớp với nội dung của từ được viết ra là rất khó, ít nhất là đủ khó để làm bạn chậm lại một cách rõ rệt. Vậy hai nhóm đã thực hiện ra sao trong bài kiểm tra này? Khi màu mực không khớp với nội dung của các từ thì những người mặc áo choàng phòng thí nghiệm đã mắc lỗi ít hơn một nửa so với những người còn lại. Đó là kết quả của nhận thức trong phục trang, một trạng thái tương tự với nhận thức từ cảm giác thú phát, nhưng lại đặc

trung riêng trong mảng thời trang. Kết quả này cho thấy hành động vật lý mặc lên người một bộ áo choàng phòng thí nghiệm thực sự đã khiến cho các đối tượng có thể thực hiện tốt hơn trong bài kiểm tra về mức độ tập trung và sắc sảo. Người mặc áo đã trở thành hiện thân của bộ trang phục chính họ đang mặc.

Thí nghiệm tiếp theo còn hay hơn nữa. Lần này Adam và Galinsky đã chia những tình nguyện viên thành ba nhóm. Nhóm thứ nhất được mặc áo choàng trắng, và các nhà khoa học nói với họ rằng đó là những chiếc áo choàng mà bác sĩ thường mặc. Nhóm thứ hai cũng mặc những chiếc áo này, nhưng lại được phổ biến rằng đây là áo khoác ngoài dành cho cánh thợ sơn. Nhóm thứ ba thì được nhìn vào những chiếc áo choàng trắng và nghe các nhà thí nghiệm nói rằng đây là áo choàng bác sĩ, sau đó được yêu cầu viết một bài luận về những hình ảnh và ý tưởng mà một chiếc áo như vậy gợi ra trong đầu họ. Nhóm này để nguyên áo choàng trên bàn và tiếp tục bước vào giai đoạn hai của thí nghiệm. Tiếp theo, thành viên của cả ba nhóm được nhìn vào những bức hình đặt cạnh nhau, mỗi cặp hình này có bốn điểm khác biệt rất nhỏ khó nhận ra. Các nhà tâm lý học so sánh khoảng thời gian những người này bỏ ra để tìm kiếm điểm khác biệt và số lượng điểm mà họ tìm được trong mỗi cặp hình. Đây là lúc điều thú vị nhất của sự nhận thức trong phục trang xuất hiện. Những người mặc bộ áo mà họ tin là áo choàng cho thợ sơn đã tìm ra ít điểm khác biệt nhất giữa những bức hình. Những người được cho phép suy ngẫm kỹ càng về áo choàng trắng của bác sĩ tìm ra được nhiều hơn, và những người cho rằng họ đang mặc áo choàng bác sĩ thì tìm được nhiều nhất. Mỗi tiềm thức đã không có tác dụng mạnh mẽ bằng việc thực sự mặc áo lên, nhưng điều đáng ngạc nhiên hơn cả là cùng một bộ

đồ lại có khả năng gây ảnh hưởng khác nhau lên bạn, phụ thuộc vào ý nghĩa mà bạn đang gán cho nó.

Những bộ áo choàng trắng đã đánh động mạng lưới ngữ nghĩa của mỗi người tham gia nghiên cứu này. Và cũng giống như trong thí nghiệm về hiện tượng Baker/baker, khi một người tin rằng bộ áo choàng thuộc về cánh thợ sơn, một mạng lưới của những ý tưởng và liên hệ đã tràn vào tiềm thức của họ, hoàn toàn khác so với thứ xâm nhập vào tiềm thức của những người tin rằng mình đang được mặc bộ cánh bác sĩ. Đối với hầu hết mọi người, mạng lưới của những khái niệm xuất hiện khi nghĩ về bộ quần áo bác sĩ là phong phú và mạnh mẽ hơn so với những ý tưởng, hệ thống, ký ức và khái niệm liên quan tới thợ sơn và nghề nghiệp này. Một biểu tượng có sức ảnh hưởng mạnh mẽ hơn cái còn lại. Việc mỗi tiềm thức cho bạn nghĩ về nghề bác sĩ đã là một trải nghiệm đủ mạnh để gây ảnh hưởng, khiến bạn có thể thực hiện công việc tốt hơn so với những người tưởng rằng mình đang mặc đồ thợ sơn. Nhưng nếu bạn đi thêm một bước xa hơn và mặc hẳn bộ đồ mà bạn tin là dành cho giới y sĩ lên người, cảm nhận được lớp vải trắng trên làn da mình, nhận thấy sức nặng của tấm áo choàng khi di chuyển, lúc đó hiệu ứng sẽ mạnh mẽ hơn rất nhiều. Adam và Galinsky đã chứng minh được rằng nhận thức trong phục trang không chỉ đơn thuần là hiện tượng mỗi tiềm thức. Nó là một thứ gì khác nữa. Họ đã viết trong báo cáo nghiên cứu rằng theo ý kiến của họ, những bộ đồng phục cảnh sát, thẩm phán, mục sư, lính cứu hỏa, binh sĩ, các đội thể thao, y sĩ và nhiều nghề khác, có vai trò quan trọng hơn việc đơn thuần truyền tải thông tin cho các thành viên khác trong xã hội về vai trò của người mặc chúng. Những bộ y phục này còn có thể gây tác động mạnh mẽ lên thái độ và hành vi của người mặc. Chúng có thể khiến cho họ trở nên quả cảm

hơn, đức hạnh hơn, xông xáo hơn, bao dung hơn hoặc chu đáo hơn.

Các nghiên cứu từ lâu đã cho thấy rằng trang phục không hoàn toàn vô tri vô giác, ít nhất là đối với bộ não con người. Nhìn vào một bộ xiêm y sẽ kích hoạt một loạt những mối liên hệ có khả năng tác động mạnh mẽ lên nhận thức và hành vi của bạn. Váy dạ tiệc, giày cao gót, mũ phớt và khăn choàng *burqa* kín mít - tất cả những thứ này không chỉ đơn thuần là đồ vật mà còn là những biểu tượng có sức ảnh hưởng mạnh lên bạn và những người xung quanh. Trong buổi vũ hội lớn của nhân loại trên khắp thế giới, mọi bộ trang phục từ quân phục Phát xít cho tới đồ bó của Siêu Nhân đều truyền tải những thông điệp riêng. Những nghiên cứu mới nhất cho rằng cảm giác này còn có thể được đẩy lên một tầm cao mới.

Mặc lên mình một bộ trang phục mang tính biểu tượng sẽ ảnh hưởng lên chính bạn ở một mức độ sâu xa hơn so với việc chỉ nhìn vào nó hay thấy ai đó khác mặc nó. Như thể đó là những thứ vải ma thuật, thứ quần áo mà bạn mặc lên người sẽ phù phép cá tính của bạn. Bí quyết nằm ở chỗ chính bạn mới là người đang luyện phép, và bạn làm điều đó một cách vô thức. Bộ não nằm dưới một chiếc nón phù thủy sẽ có điểm khác biệt so với bộ não nằm dưới một chiếc mũ cao bồi, vương miện, mũ sớ Chúa của người Do Thái hay mũ bảo hiểm. Điều này xảy ra không phải bởi thứ trên đầu bạn có quyền năng phép thuật thẩm thấu qua hộp sọ để tác động lên não bạn, mà do cấu trúc của bộ não không cho phép bất kỳ đồ vật gì có thể ở trạng thái trung lập, cho dù bạn có nhận ra điều này hay không. Những biểu tượng, cũng giống như các lễ nghi, có vai trò rất quan trọng không phải vì chúng cổ vũ cho những hành vi mê tín hay

những niềm tin lỗi thời, mà bởi chúng là những mối kết nối tự nhiên trong cách thức hoạt động của não bộ. Vạn vật đều có sức mạnh biểu trưng. Tất cả mọi thứ đều có tiềm năng kích hoạt những ký ức và ý tưởng trong bộ não, giống như một hòn đá ném đi có thể kích động một tổ ong vậy.

Hãy sử dụng kiến thức mà bạn vừa học được này để bớt ngu ngơ hơn, để nhận ra rằng nếu bạn có cảm thấy bất tiện trong một bộ tuxedo hay váy đầm, thì một phần là bởi tâm trí bạn đang diễn ra cuộc chống cự trước sự ảnh hưởng của trang phục - thứ được tiếp sức từ những khái niệm vốn được mồi vào hệ thống bản ngã khi bạn mặc chúng. Ngoài ra, khi bạn muốn tận dụng chút phép màu của thời trang, hãy mặc những thứ đồ có khả năng khiến bạn trở nên tỉnh táo hay quyết đoán hơn. Một người đeo kính trông sẽ có vẻ thông minh hơn, và kỳ lạ hơn nữa, có những bằng chứng cho thấy người đó cũng có xu hướng thực hiện những bài kiểm tra trí não tốt hơn. Và đừng quên cảnh giác. Những bộ đồ được liên hệ tới những khái niệm tiêu cực cũng có sức ảnh hưởng không kém. Khi mang trên mình những bộ cánh của quỷ dữ, sức ảnh hưởng của chúng cũng sẽ thấm thấu qua da bạn, và cho tới nay thì chúng ta vẫn chưa biết được độ mạnh cũng như khoảng thời gian tác dụng của thứ độc dược này.

Phi cá nhân hóa

... Chương 14 ...

BẠN VẪN TƯỞNG:

Những kẻ tham gia vào những vụ nổi loạn và hôi của là lũ đốn mạt chỉ chực chờ cơ hội để ăn cắp và giở trò bạo lực.

SỰ THẬT LÀ:

Dưới những điều kiện nhất định, bạn có xu hướng đánh mất đi bản tính cá nhân và trở thành một phần trong tư duy tập thể.

.....

Khi một đám đông tụ tập xung quanh một người đang có ý định tự tử, một điều kinh khủng sẽ xảy ra.

Năm 2001, tại Seattle, một phụ nữ hai mươi sáu tuổi vừa mới kết thúc một mối quan hệ đã gây ra một vụ tắc nghẽn giao thông trên cầu khi cô do dự liệu có nên nhảy cầu để tự kết liễu cuộc đời. Khi hàng đoàn xe hơi bị nghẽn lại và những người tài xế trở nên khó chịu, họ đã hét “Nhảy đi, con khốn, nhảy đi!” cho tới khi cô ta nhảy xuống thật.

Những vụ như thế này không phải là hiếm gặp.

Năm 2008, một chàng trai mười bảy tuổi đã nhảy từ trên nóc một bãi đỗ xe nhiều tầng tại Anh sau khi khoảng ba trăm người hò reo động viên anh ta làm vậy. Một số người đã chụp ảnh cũng như ghi hình sự việc trước, trong và sau khi xảy ra. Sau cú nhảy, đám đông lập tức giải tán, cơn mê muội bị phá vỡ. Những kẻ kích động bỏ đi trong khi tự hỏi không hiểu điều gì vừa khiến họ

làm vậy. Những người đứng ngoài quan sát thì lên mạng xã hội để xả nỗi bức bối và sự ghê tởm của họ trước hành động này.

Năm 2010, một người đàn ông ở San Francisco đã đứng trên bờ tường căn hộ chung cư cao tầng và dẫn đo trước khi thả mình xuống. Một đám đông đã tụ tập bên dưới, và không lâu sau đó bắt đầu kêu gọi kích động anh ta nhảy. Họ thậm chí còn viết những dòng tweet về điều này. Người đàn ông đã chết ngay khi chạm đất mười lăm phút sau đó.

Một người bình luận trên tờ The San Francisco Examiner đã viết: “tôi có mặt ở đó và thực sự bị chấn động, những gã đứng cạnh tôi lúc ấy đã cười đùa trong khi kêu gọi ông ta nhảy xuống và quay phim lại toàn bộ sự việc, tôi còn nhỏ tuổi và còn học cấp ba và điều này chắc chắn sẽ ám ảnh tôi tới cuối đời, không có chút tôn trọng nào dành cho người đàn ông tội nghiệp và người ta vẫn cười đùa khi ông ấy nhảy xuống”.⁵³

Cảnh sát và lính cứu hỏa từ lâu đã nắm rõ khuynh hướng đám đông tụ tập và kích động này. Đó là lý do tại sao họ lại ngăn lối vào hiện trường khi một vụ tự tử có khả năng xảy ra và nhanh chóng giải tán đám đông ra khỏi tầm nghe của người đang có ý định đại dột. Chỉ cần duy nhất một người là có thể kích động cả một đám đông. Nếu bạn bị mất đi cảm giác về bản ngã, bị bao bọc trong sức mạnh của đám đông, và rồi bị kích động bởi một tín hiệu từ môi trường xung quanh, bản tính cá nhân của bạn có thể sẽ bốc hơi.

Trong một đám đông, nhiều người có thể vẫn nhận thức về đúng sai, phải trái. Một số người có thể vẫn giữ được bình tĩnh. Rất nhiều nhân chứng của những vụ việc như trên đã cảm thấy rất tệ và lên án những kẻ xúi giục các nạn nhân. Điều mà họ

không nhận ra và những người la ó cũng không ngờ tới, là mức độ thường xuyên và có thể lường trước của hành vi này.

Tuy khó tin, nhưng dạng hành vi này có thể tồn tại trong chính bạn nữa. Ở điều kiện thích hợp, chính bạn cũng có thể sẽ hô lên “Nhảy đi!” Để hiểu được lý do tại sao, hãy cùng đi mua sắm chút quần áo nhé.

Như đã nói tới trong chương trước về sự nhận thức trong phục trang, Halloween là một sân chơi tuyệt vời cho những tập tục văn hóa va chạm với nhau. Đồ hóa trang và kẹo ngọt, cha mẹ và con nhỏ, những cuộc nhậu nhẹt, những hành động khiếm nhã hướng về những thứ xấu xa, chết chóc và ám ảnh - đây là một ngày để thả phanh, để rút ra khỏi những tiêu chuẩn, những luật lệ và quy tắc ứng xử thông thường, để thử nghiệm với những bản ngã thay thế. Ở Mỹ, Halloween là một ngày hội lớn, với mức tiêu thụ hàng hóa mỗi năm rơi vào khoảng sáu tỷ đô la. Riêng phần chi phí cho phục trang đã chiếm hơn hai tỷ đô. Khắp nơi trên đất Mỹ, người ta giấu mình sau những chiếc mặt nạ ẩn danh, hòa mình vào những nhân vật mà ngay hôm sau sẽ bị tống vào kho. Halloween là một ngày rất vui nhộn, bởi việc lột bỏ danh tính thực sự và đeo lên mình một lớp hóa trang mang tới một cảm giác tuyệt vời cho bất kỳ độ tuổi nào. Mọi sự phóng túng của trí tưởng tượng đều được đề cao, bất kể là đám nhóc mang giày to bụi của những chú hề chạy đuổi nhau đi xin kẹo hay là những người trưởng thành đang đặt tạm chiếc mặt nạ Guy Fawkes sang một bên để uống ngụm rượu Jager. Halloween không phải là Mardi Gras hay Carnival⁵⁴, những lễ hội mà tại đó hầu như làm gì cũng được, nhưng dù sao thì nó cũng là ngày duy nhất mà cả nước Mỹ đồng ý với nhau cùng nghiêng đầu

chiêm ngưỡng và cho phép hàng tá những thứ kỳ dị diễn ra thoải mái.

Một bộ trang phục đẹp có thể thu hút sự chú ý một cách mạnh mẽ, chỉ bằng việc thay thế những lớp vỏ bọc cho cá tính mà bạn vẫn thường xuyên mặc. Halloween cho bạn cơ hội đặc biệt để nghịch ngợm một chút với những vai diễn, nhãn mác và nhân vật mà tất cả chúng ta đều biết là hư cấu. Đó là một trò lừa đảo lẫn nhau mà tất cả cùng chấp nhận trong một trò chơi xã hội phức tạp. Những chiếc mặt nạ mà bạn đeo khi tới chỗ làm, khi ngồi trong buổi họp gia đình, hay trong hẹn hò buổi đầu tiên thực chất không khác gì mấy so với chiếc mặt nạ mà bạn đeo lên để đi xin kẹo Snicker hay uốn éo theo điệu nhạc điện tử xập xình. Những bóng hình cá tính mà bạn đã nhào nặn gọt giũa qua nhiều năm đã được khởi đầu một cách gượng gạo, thô ráp và lộ liễu. Khi tới tuổi thiếu niên, bạn thử lên mình một loạt những cá tính khác nhau cho tới khi tìm được một lớp vỏ phù hợp. Bạn có thể đã đeo khuyên lên cơ thể, hoặc là có những hình xăm ở những vị trí có thể che đi khi cần. Bạn có thể đã chọn ra một vài ngôi sao hoặc nhân vật tưởng tượng rồi soi xét tủ quần áo của họ, “trộm cắp” một ít từ đây với hy vọng có thể nhuộm được phần nào phép màu của họ lên bản thân. Trải qua mỗi thời kỳ trong cuộc đời, bạn đều vẽ lại hình ảnh và đánh bóng vẻ ngoài cho tới khi tìm được cảm giác về cá tính mà bạn nhận là của mình. Dù sao thì việc nhấn nút “Chơi lại” để xây dựng nhân vật từ đầu vẫn luôn rất tuyệt, và Halloween là một trong số ít những cơ hội mà bạn được phép làm điều đó trước mặt tất cả mọi người. Bằng rất nhiều cách, đó là một lễ hội đề cao sự ẩn danh thông qua những thử nghiệm về cá tính của mỗi người.

Chính sự giảm thiểu trong cảm nhận về bản ngã này đã khiến một nhóm các nhà tâm lý học biến Halloween trở thành một nghiên cứu được kiểm soát về tâm trí con người vào năm 1970. Arthur Beaman Edward Diener và Soren Svanum đã đi tới một khu dân cư thân thiện ở thành phố Seattle thuộc tiểu bang Washington, chọn ra hai mươi bảy căn nhà để biến chúng trở thành những phòng thí nghiệm tạm thời. Các nhà nghiên cứu muốn kiểm tra xem liệu sự ẩn danh dưới lớp trang phục Halloween có gây ảnh hưởng tới hành vi của những đứa trẻ khi chúng lang thang từ phòng thí nghiệm bí mật này sang phòng thí nghiệm bí mật khác. Các nhà khoa học đã đặt trước cửa mỗi căn nhà một ổ kẹo, một chiếc gương và một vật trang trí Halloween rỗng ruột, mà từ trong đó họ ngồi im quan sát lũ trẻ qua một lỗ đục nhỏ. Đúng vậy, thí nghiệm này có vẻ hơi rùng rợn. Thật đáng tiếc là không có nghiên cứu thêm nào tìm hiểu về những khó khăn trong việc kiềm chế ham muốn được nhả ra hù dọa lũ trẻ trong khi đang mặc áo choàng thí nghiệm trắng và vẩy vẩy một chiếc bìa kẹp tài liệu.

Một người phụ nữ đã tiếp lũ trẻ suốt cả buổi, và khi chúng kì kèo “cho kẹo hay bị ghẹo”, cô này nói rằng mỗi đứa có thể lấy một chiếc kẹo duy nhất. Sau đó cô ấy bỏ đi, để cho lũ trẻ tự giác làm theo quy tắc đạo đức tí hon của chúng. Một nửa trong số những lần mở cửa cho kẹo này, người phụ nữ sẽ hỏi lũ trẻ tên tuổi và địa chỉ nhà chúng trước khi bỏ đi. Nếu có đám trẻ nào đi chung với người lớn đến gõ cửa thì chúng được bỏ qua không xét tới trong kết quả thí nghiệm. Các nhà tâm lý học đã đặt câu hỏi liệu những đứa trẻ này sẽ chỉ lấy một chiếc kẹo như được cho phép không, khi mà xung quanh không có người lớn nào để trừng phạt hay tỏ vẻ thất vọng trước sự tham lam hảo ngọt của chúng. Liệu chúng có phản ứng khác nhau không khi đi một mình so

với khi đi thành nhóm? Liệu việc phải nói ra tên mình có nhắc nhở chúng về con người ở đằng sau chiếc mặt nạ? Một khi đã bị mỗi tiềm thức để nhớ lại về danh tính của mình, hoặc khi chúng nhìn thấy hình ảnh phản chiếu của mình trong gương, liệu lũ trẻ có thể nhớ lại về bản thân không? Cuối cùng thì chiếc gương không phải là yếu tố quyết định. Những điểm gây ra khác biệt lớn nhất là việc chúng có phải nói tên mình ra hay không, và việc chúng đi một mình hay theo nhóm.

Nếu phải nói tên ra và đi một mình, chỉ có chưa đến 10% trẻ ăn gian và lấy nhiều hơn một viên kẹo. Khi đi thành nhóm, có khoảng 20% số trẻ đã phải để lộ danh tính ra mà vẫn không nghe lời chủ nhà. Trong số những đứa được ẩn danh và đi một mình, cũng có khoảng 20% đã lấy nhiều kẹo hơn được phép. Còn khi đi thành nhóm và không phải nói ra tên mình thì có tới gần 60% trường hợp đã ăn cắp kẹo trái phép. Kết quả này cho thấy sức mạnh của sự ẩn danh đã được nhân lên gấp bội khi có mặt của những kẻ đồng lõa. Khi bị lột mặt nạ bởi việc phải nói ra tên tuổi, việc ăn gian tăng thêm một chút nếu chúng đi thành nhóm. Nhưng khi những chiếc mặt nạ được bảo vệ hoàn toàn thì khả năng gian lận sẽ tăng vọt lên. Những đứa trẻ cảm thấy danh tính của mình được an toàn và cảm thấy được chở che trong sự vô danh của nhóm mình là những đứa có khả năng phạm luật cao nhất và lấy nhiều kẹo hơn. Khi sự ẩn danh được đặt ở mức cao nhất, rất nhiều trong số những đứa trẻ này đã cố lấy hết chỗ kẹo để trong rổ.

Đây là một trong số nhiều nghiên cứu chứng minh rằng cá tính của bạn có thể sẽ bị mờ nhạt đi khi ở trong một nhóm người, và càng có nhiều người trong nhóm thì bạn càng có xu hướng bị hòa tan vào ý chí tập thể. Hôi của, bạo loạn, tử hình, đánh đập

tập thể, chiến tranh, cầm đuốc đuổi theo quái vật - công tác kích hoạt cho những điều này vẫn luôn nằm ở đó, và việc gảy tay để bật nó không tốn công như bạn tưởng.

Các nhà tâm lý học gọi hiện trạng này là **sự phi cá nhân hóa** (*deindividuation*). Trong một số tình huống, bạn có thể lường trước rằng mình sẽ bị phi cá nhân hóa. Khác với **sự phục tùng** (*conformity*) - khiến bạn thỏa hiệp, làm theo ý tưởng và hành vi của hững người xung quanh để được chấp nhận, coi như thành viên trong nhóm - sự phi cá nhân hóa diễn ra trong vô thức, và hầu như lúc nào cũng dẫn tới những điều không tốt. Như nhà tâm lý học David G. Myers đã định nghĩa, đây là “cùng nhau làm những việc mà bạn sẽ không làm một mình”. Hãy nhớ lại những lúc bạn gặp rắc rối to nhất khi còn là thiếu niên. Khả năng cao là bạn đã làm điều gì đó sai trái cùng với một nhóm bạn, bị mê hoặc bởi một ý chí tập thể chung với những người đồng trang lứa. Có thể trong nhóm đã có những người gây ảnh hưởng, những kẻ đầu tưu, những tay lãnh đạo thiên bẩm, nhưng nói cho cùng, tất cả mọi người đều đã bị hòa tan vào trong một tâm trí chung. Khi thầy hiệu trưởng, các vị phụ huynh hay những viên cảnh sát hỏi: “Mấy đứa nghĩ gì mà lại đi làm những điều đó?”, bạn đã không thể trả lời được, bởi vì thực sự là không có câu trả lời nào cả. Bạn chỉ phản ứng và hành động theo bầy đàn trong vô thức.

Năm 1969, nhà tâm lý học Philip Zimbardo đã cho một số nữ sinh đại học nhấn nút để giết điện một vài nữ sinh khác. Một nửa trong số những sinh viên được giao nhiệm vụ nhấn nút gây giết điện này đã được chọn một cách ngẫu nhiên để được mặc những chiếc áo choàng phòng thí nghiệm rộng thùng thình kèm với mũ trùm và đeo bảng số. Số còn lại thì phải để lộ mặt và

đeo bảng tên. Zimbardo phổ biến cho những người chuẩn bị trở thành kẻ tra tấn rằng ông đang nghiên cứu về khả năng sáng tạo dưới áp lực. Một người phụ nữ ở bên kia tấm gương một chiều⁵⁵ sẽ làm bài kiểm tra, và những sinh viên được chọn này sẽ nhấn nút giạt điện cô ta để xem nó có ảnh hưởng tới kết quả không. Thực ra, người phụ nữ làm bài kiểm tra là một diễn viên và chỉ giả bộ là đang bị giạt điện trong đau đớn mà thôi.

Để chắc chắn hơn, Zimbardo đã cho các đối tượng tham gia biết rằng bị giạt điện là sẽ đau. Ông cho họ nếm trải thử cảm giác bị giạt bởi điện áp 75 volt trước khi bắt đầu thí nghiệm. Thêm nữa, các sinh viên này còn được xem một đoạn băng phồng vắn hai người phụ nữ sẽ làm bài kiểm tra, trong đó một người tỏ vẻ thân thiện và ngọt ngào, người còn lại thì có vẻ thô lỗ và đáng ghét. Zimbardo không có yêu cầu về số lần nhấn nút giạt điện hay thời gian giữ nút đối với cả hai nhóm người tham gia thí nghiệm. Họ có thể không cần nhấn nút nếu thực sự không muốn. Họ cũng không được phép nói chuyện với nhau trong khoảng thời gian làm thí nghiệm. Zimbardo đã cố gắng hết sức để loại bỏ những yếu tố liên quan tới sự phục tùng và áp lực từ những người xung quanh. Yếu tố duy nhất khác biệt ở đây là sự ẩn danh và phi cá nhân hóa. Những nữ sinh này đã lần lượt vào phòng theo từng nhóm bốn người và hành hạ những phụ nữ làm bài kiểm tra ở phòng kế bên.

Ở mỗi lượt thí nghiệm, những sinh viên mặc áo choàng và mũ trùm nhấn nút giạt điện người phụ nữ đang làm bài kiểm tra nhiều hơn gấp hai lần so với nhóm phải để lộ mặt. Người phụ nữ đó tốt bụng hay xấu tính cũng không quan trọng, mỗi diễn viên đều nhận được số lượng những cú giạt tương đương nhau từ phía những nữ sinh đội mũ trùm. Càng về cuối thí nghiệm thì

những cú giạt càng trở nên thường xuyên và kéo dài lâu hơn. Trong toàn bộ thời gian thí nghiệm, người diễn viên đã giả bộ bị điện giật tới đau đớn cùng cực.

Ngược lại, những nữ sinh phải để lộ mặt đã nhấn nút để giạt điện người phụ nữ tốt bụng” ít hơn so với người có vẻ xấu tính”. Theo Zimbardo, đây là phát hiện thú vị nhất. Sự phi cá nhân hóa, sự ẩn danh sau chiếc mũ trùm đã cho phép những hành vi tồi tệ vốn bị kìm nén bởi các quy tắc xã hội được thả rông không màng tới công bằng hay lẽ phải. Khi không phải đối mặt với bất kỳ hậu quả nào, sự hưng phấn mang lại bởi việc được nắm quyền sinh sát của người khác đã tự nó bùng lên. Như lời giải thích của Zimbardo thì sự leo thang này được thúc đẩy bởi một vòng lặp tích cực của niềm hưng phấn. Càng được ấn nút giạt điện nhiều thì các đối tượng càng cảm thấy kích thích. Khi càng bị kích thích họ lại càng nhấn nút nhiều hơn. Mặc dù không ai tham gia vào thí nghiệm này kiểm chế được trước việc nhấn nút để giạt điện người đang làm bài kiểm tra, những người để lộ mặt đã thể hiện rõ sự phân biệt xem ai mới là người đáng phải nhận sự trừng phạt.

Một điều khá kỳ lạ là khi thí nghiệm tương tự được thực hiện với các quân nhân người Bỉ thì điều ngược lại đã xảy ra. Khi đội mũ trùm, họ có xu hướng nhấn nút giạt điện nạn nhân ít hơn. Trong trường hợp của các binh sĩ này thì bản thân bộ quân phục họ mặc đã là một yếu tố khuyến khích sự phi cá nhân hóa mạnh mẽ, tuy nhiên chiếc mũ trùm lại cách ly họ với tập thể. Khi ở quanh đồng đội, họ là một phần của đơn vị, của một nhóm. Dưới chiếc mũ trùm, mỗi người lính lại trở thành một cá thể riêng. Zimbardo đã viết trong cuốn sách *The Lucifer Effect (Hiệu ứng quỷ Lucifer)* của mình như sau: “Cái ác cũng như cái

thiện, về cơ bản, là nhằm nhí như nhau. Cả hai đều không phải hệ quả trực tiếp của những đặc điểm riêng trong mỗi cá nhân, chẳng có ác giả thiện giả nào tồn tại trong tâm trí hay bộ gen của con người hết”.

Zimbardo đã thực hiện một thí nghiệm khác, và giống như những nhà nghiên cứu ở Seattle, ông đã sử dụng đặc tính ẩn danh tự nhiên của ngày lễ Halloween như một công cụ hữu dụng. Ông đã quan sát đám học sinh ở một trường tiểu học chơi một số trò chơi để lấy thẻ điểm, sau đó cuối buổi có thể dùng những thẻ để đổi lấy giải thưởng. Lũ trẻ có một số lựa chọn để chơi. Một số trò mang tính chất cạnh tranh nhưng không quá ganh đua, trong khi những trò khác thì lại có tính đối kháng, ví dụ như là thi rút túi đậu ra khỏi ống. Thí nghiệm được sắp đặt để lũ trẻ chơi những trò chơi này trong một buổi tiệc Halloween, cả trước và sau khi mặc đồ hóa trang. Trong vòng chơi đầu tiên, giáo viên đã nói với những đứa trẻ rằng trang phục hóa trang của chúng đang được mang tới. Sau khi những bộ đồ xuất hiện, lũ trẻ được phép hóa trang và tiếp tục chơi khi danh tính đã được ẩn đi. Sau đó, giáo viên nói rằng một lớp khác đang cần những bộ trang phục này, thế là lũ trẻ lại cởi bỏ đồ hóa trang và chơi tiếp trong tình trạng lộ mặt. Kết quả cho thấy khoảng thời gian mà lũ trẻ tham gia những trò chơi mang tính chất đối kháng, phải xô đẩy nhau và hò hét, đã tăng gấp đôi khi mặc đồ hóa trang lên, nhảy vọt từ 42% lên tới 86%. Khi phải lột bỏ lớp mặt nạ, khoảng thời gian chơi những trò này lại tụt xuống chỉ còn 36%. Như vậy có thể thấy khi mặc đồ hóa trang, dưới tác dụng của sự phi cá nhân hóa, lũ trẻ có xu hướng muốn đối đầu và chiến đấu với nhau, kể cả khi những trò đối kháng như vậy tốn thời gian hơn và thu được ít thẻ điểm hơn. Một khi những

bộ đồ này bị lột đi, chúng đã lập tức trở lại với những hành vi lễ độ hơn.

Mỗi khi bạn bước vào một đám đông hoặc mặc lên mình một bộ trang phục có khả năng che dấu danh tính, bạn sẽ đối diện với nguy cơ bị phi cá nhân hóa, và thường thì nó khơi gợi ra được những điều tồi tệ nhất bên trong bạn. Khi lùi lại một bước và nhìn vào bản thân như thủ phạm gây ra điều xấu, bạn sẽ hành động như thể thanh danh và địa vị của mình trong xã hội đang bị đe dọa. Khi không mang theo danh tính, khi là một kẻ vô danh giấu mặt và không phải chịu hậu quả cho hành vi của mình, những sợi xích của sự kiểm chế sẽ tuột ra khỏi tâm trí bạn.

Thứ gì đang ẩn sâu trong bạn, nắm chặt trong vòng siết của những sợi xích này, và nó sẽ làm gì nếu được giải phóng? Liệu bạn có la ó động viên một người nhảy lầu tự tử trong khi chụp ảnh và đăng bài chia sẻ lên mạng? Đang ngồi đó cầm sách đọc, bạn nghĩ rằng sẽ chẳng thể nào có chuyện đó xảy ra được. Nhưng thực ra ngay lúc này bạn đang là một cá thể với cả những điều xấu xa tăm tối nhất lẫn những điều thánh thiện tuyệt vời nhất đều bị trói buộc bởi xiềng xích xã hội. Bạn không thể thực sự tiên lượng được điều gì sẽ xảy ra khi cả ba thứ nguyên liệu cho *sự phi cá nhân hóa* - sự vô danh, một đám đông và sự hưng phấn - được tập hợp lại và đổ vào tâm thức.

Nếu nhớ lại, bạn có thể thấy sự hưng phấn có thể được mang tới từ một bài phát biểu đầy cảm hứng, từ một buổi hòa nhạc sôi động đi kèm màn trình diễn ánh sáng hoành tráng, từ một kẻ thù nguy hiểm tấn công vào vị trí phòng thủ của bạn, hay từ bất kỳ thứ gì có thể khiến bạn chú ý. Tụng kinh, hát hò, nhảy múa,

những hoạt động tập thể mang tính lễ nghi hoặc lặp đi lặp lại đặc biệt có hiệu quả trong việc thu hút sự chú ý và làm bạn sao lãng ranh giới giữa tâm trí và cơ thể của bản thân. Sự tập trung và những phản ứng cảm xúc của bạn sẽ được dồn nén cho tới khi lớp vỏ mỏng manh bao bọc cá tính bị vỡ vụn. Lúc đó thì không chỉ có những cảm xúc, mà cả những quy tắc đạo đức và trách nhiệm cá nhân trước những hành động của bạn đều được tháo xích, hòa lẫn vào với tập thể chung. Bạn sẽ không còn cảm thấy phải chịu trách nhiệm trước các hành vi của mình, cho dù đó có là xấu xa hay tốt đẹp, thay vào đó bạn sẽ tưởng tượng ra một tương lai mà trong đó cả nhóm sẽ bị lên án hay được ca tụng về việc mà tất cả đã làm cùng nhau. Đây chính là lúc bạn cảm thấy hoàn toàn vô danh. Danh tính được đưa cẩn thận mà bạn thường sử dụng đã bị giấu đi, những tác nhân từ môi trường sẽ lèo lái bạn cũng như những người khác trong nhóm. Nếu bạn có mặt ở đại nhạc hội Woodstock năm 1969⁵⁶, bạn có thể sẽ cảm thấy được đong đầy yêu thương cùng cảm giác ùm bọc, và khi ra về, bạn sẽ mang trong mình một trải nghiệm tuyệt vời đầy hạnh phúc, kèm theo bất kể thứ gì bạn đã bom vào cơ thể. Nếu bạn tham gia Woodstock 1999, bạn có lẽ sẽ cảm thấy giận giữ và hung hăng, bước ra khỏi đó với một vài chiếc xương sườn gãy và một án phạt gây rối trật tự công cộng. Trong mỗi trường hợp này đều có một đám đông khổng lồ đi theo con đường tự nhiên nhất dẫn tới sự phi cá nhân hóa. Họ trở nên bị kích động, đánh mất đi bản ngã và thả trôi theo những phản ứng trước các tác nhân của môi trường xung quanh.

Sự phi cá nhân hóa thường được đề cao trong những tổ chức đặt nặng việc giảm thiểu sự ức chế cá nhân và giúp bạn thực hiện được những việc mà bạn không thể làm một mình. Quân nhân và cảnh sát mặc lên người những bộ đồng phục, chiến binh vẽ

mặt trước khi ra trận, các cầu thủ bóng đá mặc áo thi đấu, những băng đảng thì có màu sắc đại diện và những điệu nhảy hay nghi lễ riêng. Các công ty bỏ tiền tỷ để thực hiện những buổi xây dựng nhóm, qua đó giúp nhân viên thấm nhuần cảm giác phi cá nhân hóa về giá trị của bản thân. Những buổi tiệc tùng tổ chức bởi những hội nhóm sẽ có khả năng mất kiểm soát cao hơn so với những buổi tiệc mà người tham gia không cảm thấy được hòa mình vào một nhóm hay được bảo vệ bởi quy tắc riêng của nhóm đó.

Sự phi cá nhân hóa sẽ xóa sạch khả năng kiềm chế, cảm nhận về bản ngã và nỗi sợ trách nhiệm của bạn, nhưng đó không nhất thiết là một điều xấu. Chính thế lực biến những con người bình thường vốn rất tỉnh táo lại tham gia vào việc hôi của, phá hoại và xâm lược Ba Lan này cũng có thể dẫn tới những hành vi có ích cho xã hội. Nếu được bao bọc xung quanh bởi những tác nhân tích cực từ môi trường, *sự phi cá nhân hóa* có thể khiến bạn tập luyện siêng năng hơn ở lớp thể dục, cùng chung tay trợ giúp một nhà tình thương dành cho những người vô gia cư, hay giúp nhau dựng lên một ngôi nhà. Những câu chuyện về những người cùng nhau xả thân cứu mạng nạn nhân trong các vụ tai nạn hay tìm kiếm trẻ em mất tích đã cho thấy, *sự phi cá nhân hóa* là một thế lực mang tính trung lập trong ý chí của chúng ta. Khi những cộng đồng trên mạng như 4chan hay Reddit tập hợp thành một nhóm vô danh trả đũa những điều xấu xa, những vụ việc như vậy thường xuyên dẫn tới công lý được thực thi. Một khi *sự phi cá nhân hóa* được kích hoạt, những tác nhân từ môi trường sẽ nhào nặn nên hành vi. Lúc đó thì những tập tục của nhóm người, cho dù là tốt hay xấu, sẽ thay thế cho những quy tắc của cuộc sống thường ngày.

Vào năm 1979, Robert D. Johnson và Leslie Downing đã chứng minh được rằng việc chi phối những tác nhân môi trường có thể thay đổi hành vi của những người bị phi cá nhân hóa. Nghiên cứu của họ cũng giống với thí nghiệm của Zimbardo, các đối tượng tham gia được yêu cầu phải giạt điện người khác trong khi những người này đang cố gắng thực hiện một nhiệm vụ. Trong nghiên cứu này, những người nhấn nút giạt điện hoặc là phải mặc những bộ áo trùm Ku Klux Klan⁵⁷, hoặc là mặc đồng phục y tá. Các đối tượng mặc y phục KKK đã giạt điện người khác nhiều hơn so với nhóm đối chứng (không mặc đồng phục), còn những người mặc đồng phục y tá thì có xu hướng giạt ít hơn. Hai nhà tâm lý học Steven Prentice-Dunn và C. B. Spivey đã thực hiện một loạt những nghiên cứu vào khoảng cuối những năm 1980 đầu 1990 để chứng minh rằng những người đang chịu tác động của sự phi cá nhân hóa có thể bị chi phối để quên góp nhiều tiền hơn nếu những tác nhân từ môi trường mang tính chất thuận xã hội. Sự phi cá nhân hóa có thể xảy ra ở sân đấu Super Bowl⁵⁸, tại một buổi đọc kinh ở nhà thờ, trong một cuộc nổi loạn của tù nhân hay trong một cuộc cách mạng - tuy nhiên những hành vi theo sau đó lại không nhất thiết phải giống nhau.

Hãy luôn nhớ bạn dễ rơi vào vòng tay của sự phi cá nhân hóa đến thế nào và trong trường hợp nào thì bạn dễ sa vào bẫy nhất. Bất kỳ thứ gì, từ một trận rượu chè túy lúy với bạn hữu cho tới đồng thanh hát quốc ca, đều có thể gây suy giảm nhận thức về bản ngã của bạn. Để thêm vào đó sự tan biến của trách nhiệm và sự ầm danh có được khi ở trong một cộng đồng, sống ở một đô thị lớn, ngồi trong một căn phòng tối, hay đeo một chiếc mặt nạ, chỉ còn thiếu trạng thái hưng phấn cao độ là đủ để bạn bị xâm nhập, mất kiểm soát và phụ thuộc vào những tác nhân môi

trường thu hút sự chú ý của bạn. Những phòng trò chuyện trên mạng, những chuỗi bình luận, những diễn đàn online đều là thiên đường cho sự phi cá nhân hóa. Người dùng những dịch vụ này càng được ẩn danh tốt thì hiệu ứng của việc được bảo vệ bởi một nhóm càng trở nên mạnh mẽ. Khi đó thì giọng điệu và hướng đi của các cuộc trò chuyện và ảnh hưởng của chúng lên thế giới thực sẽ bị chi phối bởi những sự gợi ý được đưa ra bởi trang web đó.

Sự phi cá nhân hóa vốn là một phần không thể tách rời của thế giới ảo, và kết quả là một mớ hỗn độn. Tải về chương trình thế giới ảo *Cuộc sống thứ hai*⁵⁹ và đi dạo một vòng trong đó, bạn sẽ nhanh chóng thấy mình lạc vào một hang ổ tình dục. Chơi bất kỳ trò nào trên Xbox Live⁶⁰, và bạn sẽ được nghe ai đó khẳng định rằng họ quen mẹ bạn.

Sự ẩn danh và phi cá nhân hóa là nguyên do cho cả hai điều trên. Những bình luận dưới một đoạn video trên YouTube có thể khiến bạn chua xót thay cho loài người, nhưng hãy nhớ rằng thứ đã xây dựng nên những trại tập trung cũng chính là thứ đã thúc đẩy những người anh hùng đổ bộ lên bãi biển Omaha⁶¹.

Nếu bạn muốn khuyến khích sự phi cá nhân hóa vì một mục đích tốt ở ngoài đời thật hay trên mạng ảo, hãy làm sao để các thành viên trong nhóm của bạn cảm thấy thoải mái, không bị đánh giá, và đưa ra những gợi ý thuận xã hội. Ngược lại, nếu bạn muốn giảm thiểu khả năng bị phi cá nhân hóa ở bản thân mình cũng như những người khác, bạn sẽ cần phải loại bỏ sự vô danh và tránh xa những thứ phi nhân tính. Càng cảm thấy có trách nhiệm cá nhân thì bạn sẽ càng kiểm chế tốt hơn.

Dù sao sự phi cá nhân hóa cũng mang đến gợi ý để bạn tổ chức một buổi tiệc tuyệt vời, nơi mà mọi sự kìm nén được xóa mờ và mọi người tham gia vào những trò vui bay nóc: Hãy tắt đèn đi, bật nhạc to lên, và nếu có thể, hãy mặc đồ hóa trang nữa.

Ngụy biện chi phí chìm

... Chương 15 ...

BẠN VẪN TƯỞNG:

Bạn luôn đưa ra những quyết định có lý dựa vào giá trị tương lai của đồ vật, các khoản đầu tư hay các trải nghiệm.

SỰ THẬT LÀ:

Các quyết định của bạn đều bị chi phối bởi cảm xúc, và bạn càng đầu tư nhiều vào một thứ gì đó thì càng khó từ bỏ.

.....

Bạn có thể học được việc đối phó với những mất mát thiệt hại qua một trò chơi điện tử tên là FarmVille.

Có lẽ bạn đã nghe nói về trò chơi này. Vào năm 2010, cứ năm người dùng Facebook thì một người có tài khoản FarmVille. Những loạt thông báo cập nhật từ trò chơi này đã làm phiền những người dùng khác tới mức Facebook buộc phải thay đổi cách thức người dùng mạng xã hội này gửi tin nhắn cho nhau. Ở thời điểm hưng thịnh nhất, tám mươi tư triệu người đã chơi trò này, lớn hơn tổng dân số của nước Ý.

Số lượng tài khoản chơi FarmVille sau đó đã liên tục suy giảm. Còn khoảng năm mươi triệu người chơi vào đầu năm 2011, vẫn là một con số khá ấn tượng khi so với trò chơi nhập vai thế giới kỳ ảo. World of Warcraft, một tượng đài trong ngành công nghiệp trò chơi điện tử, cũng chỉ có khoảng 1/4 số người chơi tích cực vào cùng thời điểm đó. Vào cuối năm 2012, Zynga, công ty đứng đằng sau trò chơi trên mạng xã hội này, đã cho xuất

xưởng FarmVille 2, và tới tháng Giêng năm 2013, đã có tới bốn mươi hai triệu người đăng ký chơi thử.

Một trò chơi nhiều người tham gia tới vậy hẳn phải có nội dung rất hay và mang tới một niềm vui không hề nhỏ phải không? Thực ra, sự cuốn hút lâu dài của FarmVille lại không liên quan nhiều lắm tới niềm vui. Để hiểu tại sao người ta lại đầu tư nhiều thời gian và công sức để chơi trò này tới vậy, và rút ra bài học về bản tính gây nghiện của việc đầu tư, trước hết, bạn sẽ cần phải tìm hiểu về cách mà nỗi sợ thất bại dẫn tới ***nguy biện chi phí chìm*** (*sunk cost fallacy*).

Trong cuốn sách của nhà tâm lý học Daniel Kahneman với tựa đề *Thinking Fast and Slow* (*Tư duy nhanh và chậm*), ông đã mô tả khám phá của mình cùng với người đồng nghiệp Amos Tversky. Qua công trình nghiên cứu trong những năm 1970 và 1980, hai nhà tâm lý học này đã tìm ra sự bất cân đối giữa những thất bại và thành công trong tâm trí bạn. Kahneman giải thích rằng, bởi vì mọi quyết định được đưa ra đều bị ảnh hưởng từ sự bất định của tương lai, bộ não con người đã phát triển một hệ thống tự động và vô thức dùng để đánh giá các phương án mỗi khi nguy cơ mất mát xuất hiện. Theo nhận định của ông, những sinh vật chọn ưu tiên lẫn tránh khỏi hiểm nguy thay vì tối ưu hóa lợi ích từ các cơ hội sẽ có khả năng sống sót và truyền lại bộ gen cao hơn. Qua thời gian, nguy cơ đối mặt với sự mất mát, chứ không phải những phần thưởng tiềm năng, đã trở thành động lực mạnh mẽ thúc đẩy hành vi của bạn. Bạn tránh phải chịu đựng những mất mát bất cứ khi nào có thể, và khi so sánh thiệt hại với lợi ích, bạn không đối xử với chúng như nhau. Kết quả từ những thí nghiệm của Kahneman và Amos Tversky, cùng với nhiều nghiên cứu lặp lại và mở rộng khác về sau này,

đã cho thấy một khuynh hướng tránh rủi ro bẩm sinh. Khi được lựa chọn giữa chấp nhận hay từ chối một vụ cá cược, hầu hết mọi người sẽ từ chối, trừ khi mức lợi nhuận khi thắng đạt khoảng gấp đôi mức tiền cược có thể mất trắng.

Nhà kinh tế học hành vi Dan Ariely đã bổ sung thêm một sự thật thú vị về khuynh hướng tránh mất mát này trong cuốn sách của ông mang tựa đề *Predictably Irrational (Sự vô lý dễ đoán)*. Ông viết, khi tính đến chi phí cho bất kỳ giao dịch nào, bạn có xu hướng tập trung vào những thứ bạn sẽ mất hơn so với những thứ bạn có thể nhận được. Theo lời của ông, “nỗi đau khi chi trả” sẽ xuất hiện khi bạn phải từ bỏ bất kỳ thứ gì mình đang sở hữu. Giá trị chính xác không quan trọng, bạn sẽ cảm nhận được nỗi đau này bất kể cái giá bạn phải trả là nhiều hay ít, và nó sẽ gây ảnh hưởng lên các quyết định cũng như hành vi của bạn.

Trong một thí nghiệm, Ariely đã dựng một gian hàng tại những địa điểm đông người qua lại. Những người đi ngang qua có thể mua sô-cô-la của hãng Hershey's Kiss với giá một xu mỗi viên, hoặc của hãng Lindt Truffle với giá mười lăm xu mỗi viên. Hầu hết mọi người khi đứng trước hai phương án này đều chọn Lindt Truffle. Đó là một lựa chọn không tối khi tính tới chất lượng khác nhau giữa hai loại kẹo và giá bán bình thường của chúng. Sau đó, Ariely đã dựng một quầy hàng khác vẫn với hai loại kẹo này, nhưng bớt giá mỗi loại một xu. Điều này nghĩa là mỗi viên kẹo Kiss được phát ra miễn phí, trong khi những viên Lindt Truffle có giá mười bốn xu. Lần này, phần lớn những người dừng lại mua đều chọn Hershey's Kiss thay vì Lindt Truffle.

Theo như giải thích của Ariely, nếu người ta hành xử dựa trên logic toán học thuần túy thì sẽ không có sự khác biệt nào trong hành vi của các đối tượng ở hai tình huống này. Độ chênh lệch về giá của hai sản phẩm ở hai quầy hàng là như nhau. Tuy nhiên, bạn không tư duy theo cách đó. Hệ thống tránh mất mát trong bạn luôn thường trực, luôn sẵn sàng trong tư thế chờ đợi để ngăn bạn bỏ ra nhiều hơn mức chấp nhận được. Bởi vậy bạn sẽ tính toán sự cân bằng giữa chi phí và món lợi nhận được bất kỳ lúc nào có thể. Ariely nhận định rằng đây là lý do tại sao bạn lại mang về nhà những thứ linh tinh miễn phí mà mình không thực sự thích hay cần đến, và đây cũng là lý do khiến bạn rất dễ bị cuốn vào những giao dịch đáng ngờ khi chúng đi kèm quà tặng miễn phí, hoặc lựa chọn những dịch vụ tầm tầm nhưng được miễn phí vận chuyển thay vì những dịch vụ khác tốt hơn không kèm theo điều khoản này. Khi có bất kỳ thứ gì được đem ra cho không, Ariely cho rằng hệ thống phòng tránh mất mát của bạn sẽ bị vô hiệu hóa. Thiếu nó, bạn sẽ thể không cân nhắc lợi-hại được kỹ càng như bây giờ.

Đây là lý do tại sao ngành marketing và một người bán hàng giỏi sẽ luôn tìm cách thuyết phục bạn rằng món đồ bạn đang muốn mua có giá trị hơn so với lượng tiền bạn bỏ ra. Niềm hạnh phúc khi nhận được một món hời sẽ làm lu mờ nỗi đau khi chi trả và nâng cao giá trị của món đồ trong mắt bạn. Nếu một người bán hàng làm tốt việc của mình, thì ở đâu đó trong mớ nhận thức hỗn độn, bạn sẽ không cảm thấy mình đã mất gì cả. Bạn sẽ chiến thắng về mặt cảm xúc. Trừ khi bạn mua một thứ gì đó với mục đích khoe khoang về số tiền mà bạn có thể đốt, trong đa số các trường hợp còn lại, bạn sẽ luôn tìm cách để tránh phải rùng mình khi nhìn vào tài khoản cá nhân.

Khi vĩnh viễn mất đi thứ gì đó, bạn sẽ cảm thấy đau đớn. Thôi thúc tránh xa thứ cảm xúc tiêu cực này có khả năng dẫn tới những hành vi kỳ lạ. Đã bao giờ bạn bước vào rạp chiếu phim để rồi mười lăm phút sau nhận ra mình đang xem một trong những bộ phim tồi tệ nhất trong lịch sử, nhưng lại vẫn cố ngồi xem cho bằng hết? Bạn không muốn phí tiền mua vé, bởi vậy bạn cắn răng, dựa lưng vào ghế và cố chịu đựng. Có lẽ bạn đã từng mua một tấm vé xem hòa nhạc không thể hoàn trả, và khi tới giờ xuất phát, bạn bị ốm, cảm thấy mệt hoặc đang hơi tây tây. Cũng có thể có một sự kiện khác hấp dẫn bạn hơn đang diễn ra cùng thời điểm đó. Nhưng dù gì bạn vẫn sẽ đi tới buổi hòa nhạc, mặc cho thâm tâm bạn không muốn. Tất cả chỉ là để hợp lý hóa việc tiêu những đồng tiền mà bạn biết rằng sẽ không thể nào lấy lại được. Còn cái lần bạn mang về nhà một chiếc bánh cuộn burrito và chỉ sau miếng cắn đầu tiên, bạn nghi ngờ rằng đó là thức ăn chó tằm gia vị salsa, nhưng rồi bạn vẫn cố bịt mũi ăn hết để không phung phí cả tiền bạc lẫn thức ăn thì sao? Nếu bạn đã từng trải qua bất cứ phiên bản nào trong những trải nghiệm trên đây, bạn đã là một nạn nhân của nguy hiểm chi phí chìm.

Chi phí chìm là những món chi trả hoặc đầu tư không thể thu hồi lại được. Một người máy với bộ vi xử lý logic sẽ không bao giờ đưa ra quyết định dựa trên chi phí chìm, nhưng bạn chắc chắn sẽ làm điều đó. Vốn là một con người có cảm xúc, khuynh hướng phòng tránh mất mát thường sẽ dẫn bạn thẳng vào lối nguy hiểm này. Một mất mát, sau khi đã thực sự xảy ra, sẽ đeo bám và ám ảnh tâm trí bạn, ngày càng trở nên đậm nét hơn. Khi việc bầu víu vào quá khứ trở thành một yếu tố ảnh hưởng đến quyết định về tương lai, bạn sẽ có rủi ro đi chệch hướng bởi tác động từ nguy hiểm chi phí chìm.

Hal Arkes và Catherine Blumer đã dựng nên một thí nghiệm vào năm 1985 để chứng minh khuynh hướng bạn bị rối loạn khi phải đối mặt với chi phí chìm. Họ đặt những người tham gia thí nghiệm vào một tình huống giả tưởng: Giả sử họ đã bỏ một trăm đô để mua vé trượt tuyết ở Michigan, nhưng sau đó lại tìm ra được một khu trượt tuyết tuyệt vời hơn ở Wisconsin với giá chỉ năm mươi đô và mua luôn một vé nữa. Sau đó họ mới nhận ra rằng thời gian của hai chuyến đi này bị trùng và những tấm vé là không thể đổi trả hay bán lại được. Liệu những người tham gia sẽ chọn chuyến đi tới bãi trượt tốt với giá một trăm đô hay tới bãi trượt tuyết vời với giá năm mươi đô?

Hơn một nửa số người tham gia nghiên cứu này đã chọn chuyến đi đắt tiền hơn. Có thể nó sẽ không mang lại nhiều niềm vui bằng, nhưng dường như nếu họ chọn đi tới địa điểm rẻ hơn thì thiệt hại có vẻ lớn hơn. Đó chính là lúc nguy hiểm chi phí chìm làm bạn bị nhầm lẫn, bởi số tiền bạn chi ra đã vĩnh viễn mất đi, bất kể bạn chọn phương án nào đi chăng nữa. Bạn không thể lấy lại chỗ tiền đó. Lỗi nguy hiểm này đã ngăn bạn không thể thấy được rằng phương án tối ưu là chọn nơi có triển vọng mang lại trải nghiệm tốt nhất trong tương lai, chứ không phải là thứ bù lại cảm giác mất mát đã xảy ra trong quá khứ.

Kahneman và Tversky cũng đã thực hiện một thí nghiệm để minh chứng sức ảnh hưởng của chi phí chìm. Thử xem bạn sẽ hành xử ra sao trong trường hợp này nhé. Hãy tưởng tượng bạn muốn xem một bộ phim với giá vé là mười đô. Khi mở ví ở quầy thu ngân, bạn nhận ra mình vừa đánh rơi mất một tờ mười đô. Vậy bạn có tiếp tục mua vé không? Chắc là có. Chỉ 12% số người được hỏi trả lời rằng họ sẽ không mua nữa. Giờ thì hãy tưởng tượng tình huống khác: Bạn tới rạp phim và bỏ ra mười đô để

mua vé, nhưng tới lúc soát vé để vào phòng chiếu, bạn lại nhận ra mình vừa đánh rơi tấm vé ở đâu đó mất rồi. Liệu bạn có chạy lại quầy thu ngân để mua một tấm vé khác không? Có thể, nhưng chắc chắn điều này sẽ làm bạn đau đớn hơn nhiều. Về bản chất thì hai tình huống này giống hệt nhau - bạn đều mất hai mươi đô mới xem được phim - nhưng bối cảnh thứ hai mang lại một cảm giác rất khác. Dường như số tiền mười đô bạn bỏ ra lần này đã được gán cho một mục đích nhất định rồi mới bị mất đi, và sự mất mát là rất đau đớn. Đây là lý do tại sao mà FarmVille lại có tính gây nghiện mạnh mẽ tới mức nhiều người đã mất việc vì nó.

FarmVille là một công cụ vô giá trong việc tìm hiểu điểm yếu của bạn khi đối mặt với sự mất mát. Ngay biện chi phí chìm chính là bộ máy đã giữ cho FarmVille có thể hoạt động, và những nhà phát triển trò chơi này nắm rõ điều đó. Farmville là một trò chơi miễn phí, và trong lần đầu tiên đăng nhập, bạn sẽ được chuyển tới một đồng cỏ. Ở đây có một anh nông dân trẻ đang nóng lòng được lao động. Ý chí của anh nông dân này chính là ý chí của bạn, thế giới của anh ta là một mảnh đất trống sẵn sàng được cày cuốc và một đám hoa màu đang chờ được thu hoạch. Bước vào trải nghiệm này, bạn sẽ cảm thấy những nhà thiết kế trò chơi đã nỗ lực hết sức để khiến bạn phải dính chặt vào màn hình theo cách ít ép buộc nhất mà lại vô cùng khéo léo. Tất cả mọi hoạt động đều là lựa chọn của bạn. Dường như họ muốn nói rằng: “Không ai bắt bạn phải chơi tiếp đâu. Nhưng đây, thu hoạch đám đậu này đi. Ồ sao không tranh thủ gieo luôn chút hạt xuống? A, nhìn kia, bạn có thể xới tung khoảnh đất kia, nếu bạn muốn”. Một thanh báo thời gian chờ sẽ xuất hiện và rồi nhanh chóng được lấp đầy trong khi bạn nhìn ngắm anh chàng nông dân có mái tóc rối bù của mình lao động

trong bùn đất. Những bản nhạc nền vui tươi nghe như thể một con robot thông minh đang cố chơi lại bài mà nó học được từ một nghệ sĩ dương cầm miền Viễn Tây. Thời điểm bản nhạc nền này kết thúc rồi bắt đầu lại là rất khó xác định.

Chỉ sau một vài phút, bạn sẽ hoàn thành tất cả những gì có thể làm với khu vườn đầu tiên. Tuy nhiên khắp màn hình vẫn còn những lời gợi ý để hướng bạn tới viễn cảnh một siêu trang trại ngoại cỡ nếu bạn biết cách trồng trọt. Một khi bạn biết được là phải chờ khoảng một giờ mới có thể tiếp tục chơi, bạn sẽ bắt đầu bấm chuột xung quanh và phát hiện ra mình đang sở hữu một số lượng những đồng xu và tiền bạc nhất định có thể dùng để mua cây cối, hoa màu, hạt giống, một trại gia súc ấn tượng gồm những con thú kỳ ảo đẹp đẽ, một bầy đoàn những quần áo, nông cụ và nhà xưởng. Bạn sẽ có vừa đủ tiền khi bắt đầu trò chơi để mua một cây táo caramel hoặc một vài con ong mật. Những thứ tuyệt hảo khác như đầu máy kéo màu hồng hay đài phun nước phép thuật sẽ phải chờ cho tới khi bạn đã chơi trò này được một thời gian. Nếu bạn duy trì được sự quan tâm, quay lại trò chơi nhiều lần trong ngày để kiểm tra xem đám dâu tây đã đủ chín để hái chưa hay có con thú hoang nào ghé qua máng ăn không, bạn sẽ nhận được thêm một lượng tiền ảo nhất định, cấp bậc cũng sẽ tăng lên để có thể mở khóa nhiều thứ mới. Bạn sẽ phải trồng trọt, cày bừa và thu hoạch để có thể lên cấp. Mọi thứ trong trò chơi này đều là những khoản đầu tư vào một thứ gì đó để có thể thu hoạch... về sau này.

Đây chính là thế lực mạnh mẽ đứng sau Farmville. Chơi FarmVille là một dạng đầu tư cho cuộc sống ảo. Sự bỏ bê sẽ có những hệ lụy. Nếu bạn không quay trở lại, những gì bạn đã bỏ ra để đầu tư sẽ chết và bạn cảm thấy như thể mình vừa phung phí

thời gian, công sức và tiền ảo. Bạn sẽ phải quay lại, đôi lúc là sau vài ngày, để nhận được những phần thưởng cho thời gian và tiền bạc ảo mà bạn đang bỏ ra ngay lúc này. Nếu bạn không làm vậy, không chỉ đơn thuần là không thu được lợi, mà bạn còn mất trắng những khoản đầu tư. Để ngăn ngừa những cảm xúc này, bạn có thể trả tiền thật cho FarmVille hay tham gia vào các hoạt động đưa ra bởi các nhà quảng cáo để loại bỏ nhiệm vụ chăm sóc cho một số thú, hồi sinh cây cối hoa màu, hay mở rộng trang trại nhanh hơn so với lịch trình. Bạn cũng có thể nhờ bạn bè giúp đỡ, bởi trò chơi này bám rễ rất sâu trong mạng xã hội Facebook.

Dù tất cả những chiến thuật trên sẽ giữ cho lối nguy hiểm chi phí chìm không có tác dụng trong vài ngày, nhưng chúng đồng thời cũng nuôi lớn nó. Càng đầu tư vào nó, ham muốn được tiếp tục chơi và chăm sóc cho trang trại tươi tốt càng lớn; càng gửi đi nhiều tin nhắn xin trợ giúp, bạn sẽ càng nghĩ nhiều về trò chơi. Nhiều người đã đặt chuông báo thức lúc nửa đêm để giữ trang trại của họ được xanh tốt. Bạn tiếp tục chơi FarmVille không phải để giải trí, mà là để phòng tránh những cảm xúc tiêu cực. Thứ bạn đang gặt hái không phải là nông sản, đó thực ra là những quả nguy hiểm căng mọng. Bạn trở lại trò chơi và bấm nút để vá những vết nứt trên con đập dùng để ngăn một thú đang quằn quại trong tâm trí: Cảm giác bạn đã phung phí những thứ mà bạn sẽ không bao giờ lấy lại được.

Nói Farmville là một trò chơi thành công là một lối nói giảm nói tránh đến nực cười. Nó đã khai phá ra cả một thế loại mới trong ngành giải trí. Hàng trăm triệu đô vẫn được sinh ra từ những trò chơi trên mạng xã hội ngày nay. Và cũng giống như rất nhiều những mô hình kinh doanh siêu lợi nhuận khác, ai đó đang

đánh cược vào những điểm yếu để đoán trong hành vi của bạn để thu lợi. Những người chơi FarmVille đã bị đẩy vào một vũng lầy của chi phí chìm. Họ không bao giờ có thể thu lại được thời gian hay khoản tiền đã bỏ ra, nhưng họ sẽ tiếp tục chơi để trốn tránh nỗi đau của sự mất mát và những cảm xúc tồi tệ gây ra bởi sự hoang phí.

Bạn có thể không chơi Farmville, nhưng chắc chắn là sẽ có những thứ tương tự từng xảy ra trong cuộc đời bạn. Nó có thể là một bằng cấp bạn muốn đổi giữa chừng, một công việc bạn muốn thoát ra, một mối quan hệ mà bạn biết là đã mục ruỗng. Bạn không bầu víu vào những điều đó, quay trở lại hết lần này tới lần khác để tạo ra những trải nghiệm tốt và những ký ức đẹp mà là để trì hoãn những cảm xúc tiêu cực mà bạn biết sẽ phải chịu đựng khi chấp nhận rằng mình đã bỏ phí thời gian, công sức, tiền bạc hay bất kể thứ gì khác mà bạn đã đầu tư vào.

Nếu bạn đánh rơi điện thoại của mình khỏi boong một chiếc tàu viễn dương, bạn sẽ cần tới đội tàu ngầm không người lái của James Cameron⁶² để tìm lại nó. Nếu muốn, bạn có thể bỏ ra cả một gia tài để lấy lại chiếc điện thoại vừa rơi xuống đáy biển của mình, nhưng chắc là bạn sẽ chẳng ném tiền qua cửa sổ vậy đâu. Khi đặt câu chuyện thành như vậy thì tư duy logic và hợp lý của bạn sẽ dễ dàng nhìn ra vấn đề, và bạn có thể tự vỗ lưng tán thưởng về sự sáng suốt của con người. Nhưng rất tiếc là các chi phí chìm trong cuộc sống không phải lúc nào cũng dễ nhìn ra như vậy. Rất khó nhận ra một thứ đã vĩnh viễn mất đi. Quá khứ không phải là một khái niệm hữu hình như đáy biển, thế nhưng cũng giống đáy biển, nó là một thứ không thể chạm tới được. Thứ gì đã bị bỏ lại trong quá khứ cũng sẽ không thể lấy lại được, giống như chiếc điện thoại rơi xuống biển vậy.

Chi phí chìm là động cơ để duy trì những cuộc chiến tranh, đẩy giá lên cao vút trong các cuộc đấu giá và giữ hiệu lực cho những chính sách thất bại. Lối nguy biện này khiến bạn phải bậm miệng cổ ăn nốt trong khi thực sự thì đã rất no rồi. Nó lấp đầy căn nhà bằng những thứ đồ bạn không muốn hoặc không cần. Mỗi buổi bán hàng ở gara⁶³ đều là một buổi tang lễ cho chi phí chìm của một ai đó.

Đôi khi lối nguy biện chi phí chìm còn được gọi là *nguy biện Concorde* khi nó được dùng để miêu tả sự tăng trưởng của các khoản đầu tư. Đây là do liên hệ tới dự án chế tạo chiếc máy bay thương mại siêu thanh đầu tiên trên thế giới. Ban đầu, dự án được dự đoán là sẽ thất bại, nhưng tất cả các bên tham gia đều cố hết sức tiếp tục. Nỗ lực đầu tư chung của họ đã tạo nên gánh nặng tâm lý rất lớn, đè sập tất cả những đánh giá khách quan khác. Sau khi đã bỏ ra một khoản đầu tư cũng như thời gian và công sức vô cùng lớn, họ không muốn từ bỏ dự án này.

Đó là một khuynh hướng tốt đẹp chỉ có riêng ở con người, một khát khao để kiên trì nỗ lực tiếp bước trên con đường đã đi. Các nghiên cứu cho thấy các loài vật kém phát triển hơn và trẻ nhỏ không bị vướng vào lối nguy biện này. Ong bắp cày và sâu bọ, chuột và chồn, lũ trẻ mới thôi nô hay mới tập đi - chúng không quan tâm tới việc chúng đã đầu tư bao nhiêu hay có chừng nào đã bị lãng phí. Chúng chỉ có thể thấy được lợi ích và thiệt hại trước mắt. Là một con người trưởng thành, bạn được tạo hóa ban cho khả năng hồi tưởng và tiếc nuối. Bạn có thể tiên đoán được về một tương lai mà ở đó bạn sẽ phải công nhận những nỗ lực mình đã bỏ ra là vô ích, những tổn thất là không thể khắc phục, và khi bạn chấp nhận sự thật này, nó sẽ gây ra nỗi đau rất lớn.

Hiệu ứng thỏa mãn vượt ngưỡng

... Chương 16 ...

BẠN VẪN TƯỞNG:

Chẳng có gì tuyệt vời hơn khi bạn có thể kiếm tiền bằng công việc mà bạn đam mê.

SỰ THẬT LÀ:

Đôi khi việc được trả công để làm điều mà bạn vốn đã thích sẽ khiến đam mê của bạn bị thui chột, bởi lúc này bạn cho rằng động cơ thúc đẩy bản thân tới từ bên ngoài chứ không phải từ cảm xúc nội tại.

.....

Tiền không phải là tất cả. Tiền không thể mua được hạnh phúc. Đừng sống theo giấc mơ của người khác. Hãy tự tìm ra điều bạn thích và tìm cách để kiếm tiền từ nó.

Những châm ngôn như thế này sẽ khơi lên một tiếng thở dài chung từ những kẻ chán chường hưởng lương cao trên toàn thế giới. Chúng cũng luôn được tô bóng và gọt giũa để sử dụng trong những bài phát biểu tốt nghiệp và những buổi giảng đạo tại nhà thờ. Tiền bạc, danh vọng và thanh thế - chúng dường như cứ lung lẳng ngay ngoài tầm với của bạn, mời gọi bạn vươn xa hơn và xa hơn chút nữa, để học lâu hơn và làm việc chăm chỉ hơn. Khi một ai đó nhắc nhở bạn rằng việc kiếm tiền trong khi bỏ quên hết tất cả những điều khác không nên là mục tiêu cuộc đời, điều đó nghe thật chí lý. Bạn chia sẻ chân lý đó. Bạn dán nó lên tường Facebook. Bạn chuyển tiếp nó trong những bức thư. Và rồi bạn quay trở lại với công việc.

Giả như khoa học có một câu trả lời xác đáng cho điều này. Tất cả những tấm thiệp với những câu chân lý sâu sắc này đều tuyệt vời, nhưng sẽ ra sao nếu chúng ta thực sự đặt tiền lên bàn cân? Liệu tiền bạc có mua được hạnh phúc? Vào năm 2010, các nhà khoa học đã công bố kết quả của một nghiên cứu về chính câu hỏi này.

Nghiên cứu này được thực hiện bởi Daniel Kahnman và Angus Deaton, công bố trên tạp chí *Proceedings of the National Academy of Sciences* (*Những bước tiến của Viện Khoa học Quốc gia*). Hai nhà khoa học đã phân tích cuộc sống và thu nhập của gần nửa triệu công dân Mỹ được chọn một cách ngẫu nhiên. Họ đã đào sâu vào hồ sơ về cuộc sống của các đối tượng này, tìm kiếm những dấu hiệu mà các nhà tâm lý học gọi là hạnh phúc tinh thần. Đây là một thuật ngữ miêu tả về tần suất để bạn trải nghiệm những đỉnh cao và vực sâu trong cảm xúc như là “niềm vui, sự căng thẳng, nỗi buồn, sự tức giận và tình thương”, cũng như mức độ mà bạn cảm thấy những cảm xúc này hàng ngày. Nói theo cách khác, họ đã đo đạc mức độ hạnh phúc hay bất hạnh của các đối tượng trong một khoảng thời gian nhất định và đem so sánh với mức thu nhập mà họ có. Các nhà khoa học đã kiểm tra xem liệu các đối tượng có thường xuyên được trải nghiệm những thú vui trong cuộc sống và nếm trải những phần cốt tủy đầy thi vị của cõi đời không.

Các nhà nghiên cứu phát hiện ra rằng tiền bạc thực sự là một yếu tố lớn trong hạnh phúc thường ngày của chúng ta. Không có gì đáng ngạc nhiên cả. Bạn cần phải có một mức thu nhập nhất định để có thể chi trả cho các nhu cầu thiết yếu như ăn uống, nơi ở, quần áo, cũng như để dành cho các hoạt động giải trí, và đôi khi là mua một vài món đồ công nghệ của Apple nữa.

Tuy nhiên điều làm cho các nhà khoa học hàng đầu phải bối rối là, sau một điểm nhất định trong sự tăng trưởng của thu nhập, mức độ hạnh phúc của bạn sẽ chững lại. Niềm hạnh phúc mang lại từ tiền bạc không tịnh tiến tới vô cùng - tới một lúc nào đó, đồ thị sẽ đi ngang và trở nên ổn định. Nghiên cứu cho thấy tình trạng thiếu thốn tiền bạc sẽ mang lại bất hạnh, nhưng sự thừa mứa của cải cũng chẳng mang tới hiệu ứng ngược lại.

Theo nghiên cứu này, ở nước Mỹ hiện đại, mức thu nhập trung bình để đảm bảo cho niềm hạnh phúc mỗi ngày, để có thể trải nghiệm “hạnh phúc tinh thần” là khoảng 75,000 đô mỗi năm. Theo lời các nhà nghiên cứu, một khi vượt qua ngưỡng đó thì việc tăng thêm thu nhập “sẽ không gây ảnh hưởng gì tới niềm hạnh phúc, thoải mái, nỗi buồn hay sự căng thẳng”. Một người có thu nhập trung bình 250,000 đô mỗi năm sẽ không có niềm hạnh phúc tinh thần lớn hơn, không trải nghiệm những niềm vui mỗi ngày nhiều hơn so với một người có thu nhập 75,000 đô. Ở Kentucky thì con số cụ thể cho điểm mốc này thấp hơn một chút, ở Chicago thì cao hơn một chút, nhưng nói chung là có bằng chứng cho thấy sự tồn tại của một “mức trần hạnh phúc” được mang lại bởi tài chính. Những người siêu giàu có thể nghĩ rằng họ hạnh phúc hơn, bạn cũng tưởng vậy, nhưng cả bạn và họ đều đang có chung một ảo giác.

Nếu bạn không dư dả thì tiền bạc có thể nâng cao chất lượng cuộc sống và khiến bạn trở nên hạnh phúc hơn. Nhưng nếu bạn đủ khả năng để tới quán Tôm Hùm Đỏ vào mỗi tối thứ Ba mà không phải lo lắng tiền điện nước thì bạn đã ổn rồi đó. Hay theo lời của Henry David Thoreau từng nói: “Độ giàu có của một người tỷ lệ thuận với số lượng những thứ mà anh ta không cần phải bận tâm tới”. Theo như nghiên cứu của Kahneman và

Deaton thì tại nước Mỹ hiện đại, bạn sẽ đạt được khả năng để không cần phải bận tâm tới hầu hết mọi thứ khi thu nhập của bạn rơi vào khoảng 75.000 đô mỗi năm.

Nếu bạn thấy điều đó là khó tin, đừng lo, bạn không phải người duy nhất. Một nghiên cứu thực hiện năm 2011 tại Đại học Cornell đã đặt câu hỏi cho người Mỹ về điều họ sẽ chọn giữa việc có nhiều tiền hơn hoặc được ngủ nhiều hơn. Hầu hết mọi người đều chọn tiền. Giữa một công việc bình thường với mức lương 80,000 đô một năm cho phép họ được ngủ 8 tiếng mỗi ngày, và một công việc có mức lương 140.000 đô một năm nhưng kèm theo làm tăng ca liên tục và trung bình 6 giờ ngủ mỗi ngày - hầu hết những người được hỏi đã chọn công việc lương cao hơn. Đó là một điều đáng buồn, vì mặc dù trên giấy tờ trông nó đẹp đẽ hơn và mang lại cảm giác đúng đắn hơn, các nghiên cứu lại không đồng tình với nó. Cho dù bạn có vụn vẹo thế nào đi nữa, khoa học cũng đã nghiên cứu được rằng khi những nhu cầu thiết yếu được đảm bảo, tiền bạc và của cải sẽ không làm bạn hạnh phúc hơn. Bạn có thể sẽ nắm được tại sao lại như vậy sau khi tìm hiểu về một viên ngọc tâm lý với tên gọi *hiệu ứng thỏa mãn vượt ngưỡng*. Để hiểu hiệu ứng tâm lý này, chúng ta sẽ phải du hành về năm 1973, khi một nhóm các nhà tâm lý học đã làm thui chột đam mê hội họa của một vài đứa trẻ nhân danh khoa học.

Trải qua thế kỷ XX, khi bộ môn tâm lý học dần khẳng định được vị thế của mình trong những ngành khoa học chính thống, rất nhiều nhà tâm lý học đã xuất hiện từ sảnh đường học thuật và tiến lên ngang hàng với các ngôi sao sau khi giáng những cú tát của khoa học vào mặt loài người. Sigmund Freud đã khiến người ta phải bàn tán về tiềm thức, cùng thế giới của những ham

muốn và sợ hãi vốn được giấu kín nhưng lại rất dễ bị chi phối. Carl Jung đã mang tới khái niệm về những nguyên mẫu, tính hướng nội và hướng ngoại vào trong từ điển. Abraham Maslow đã mang đến cho chúng ta hệ thống thứ bậc của nhu cầu, bao gồm cả những cái ôm và tình dục. Timothy Leary đã cho sinh viên Đại học Harvard dùng thuốc ảo giác và cổ súy cho cả một thế hệ sử dụng LSD. Còn rất nhiều ví dụ khác nữa, nhưng vào khoảng những năm 1970, B. F. Skinner là ngôi sao nhạc rock trong làng tâm lý học. Skinner và những chiếc hộp của ông đã được lên trang bìa của tạp chí Time vào năm 1971 với một lời khẳng định đầy u tối “Chúng ta không thể tự do”. Những nghiên cứu của ông trong bộ môn hành vi học đã được chú ý tới, và ông đã định sử dụng danh tiếng của mình để thuyết phục cả nhân loại rằng trên đời này không tồn tại ý chí tự do. Có lẽ bạn đã từng thấy những phát hiện của ông được áp dụng vào thực tiễn. Cô Bảo Mẫu Siêu Nhiên⁶⁴ và Người Huấn Luyện Chó⁶⁵ luôn khen thưởng những hành vi hợp ý họ của các đối tượng đang được huấn luyện, trừng phạt hoặc ngó lơ những hành vi không mong muốn - và họ luôn thu được kết quả đáng kinh ngạc. Bản thân Skinner cũng có thể ra lệnh cho những con chim bay theo hình số tám, hay huấn luyện chúng trở thành phi công dẫn đường cho tên lửa. Ông đã phát minh ra những chiếc hộp với kiểm soát môi trường, mà trong đó là trẻ mới sinh sẽ không bao giờ khóc. Ông đã tạo nên những chiếc máy sử dụng trong dạy học, tới nay vẫn có ảnh hưởng đến giao diện người dùng của nhiều chương trình máy tính. Trên hết, ông đã dọa cả một thế hệ đầy lãng mạn của những kẻ đi tìm tự do, biến họ trở thành những người nghĩ rằng sự tự do tốt cuộc cũng chỉ là ảo giác.

Skinner cho rằng tất cả suy nghĩ và hành vi của con người chỉ đơn thuần là phản ứng trước những tác nhân kích thích -

những phản ứng có điều kiện. Theo lời ông thì tất cả những gì bạn làm đều là một phần trong việc tìm kiếm phần thưởng và phòng tránh sự trừng phạt. Toàn bộ cuộc đời bạn chỉ là một mớ những thói quen và ham muốn đã được chọn lọc bởi quá trình tiến hóa, thêm mắm thêm muối bởi những cảm xúc tò mò và sợ hãi đã được lập trình sẵn. Ý chí tự do không tồn tại. Không có ai nắm quyền kiểm soát cả. Tất cả những thứ đó đều là ảo giác, là tác dụng phụ của một hệ thống thần kinh phức tạp luôn tự quan sát hoạt động và nhận thức của chính mình. Dưới góc nhìn này, Skinner đã vận động để chúng ta xây dựng nên một thế giới tốt đẹp hơn bằng việc đặt ra những mục tiêu và hướng con người về phía những mục tiêu đó thông qua sự rèn luyện tích cực. Skinner tin rằng con người luôn có xu hướng trở nên lười biếng, tham lam và bạo lực. Dưới con mắt của ông, con người luôn tìm tòi và củng cố vị trí của mình qua những mối quan hệ, những cuộc xung đột giai cấp và đổ máu. Tâm lý học có thể thiết kế nên một hệ thống để hướng con người hướng về những mục tiêu tích cực, những điều sẽ đảm bảo giá trị cuộc sống tốt nhất cho toàn thể xã hội.

Như bạn có thể tưởng tượng được, một lời khẳng định rằng con người không có linh hồn, hay nói nhẹ nhàng hơn là không có gì đặc biệt bên trong cả, đã làm dấy lên một làn sóng sửng sốt lớn. Rất nhiều nhà tâm lý học thời đó đã phản đối quan niệm cho rằng bạn chỉ là những phản ứng hóa học tuân theo các định luật tự nhiên - vốn tự thân vận động, như những hòn đá lở rơi xuống sườn núi hay một cái cây chuyển đổi ánh mặt trời và khí CO₂ thành gỗ. Skinner cho rằng những gì đang xảy ra trong đầu bạn không thực sự quan trọng, và rằng môi trường xung quanh, những thứ ở bên ngoài hộp sọ của bạn, mới thực sự là yếu tố quyết định các hành vi, suy nghĩ, cảm xúc, niềm tin và những

thứ khác. Đó là một khẳng định táo bạo và đáng sợ đối với nhiều người, bởi vậy khoa học đã đặt mục tiêu phải phân tích nó thật kỹ.

Các nhà tâm lý học Mark Lepper, Daniel Greene và Richard Nisbett nằm trong số nhiều người muốn tìm hiểu xem liệu tâm trí con người có thực sự chỉ là một mớ hỗn độn những phản ứng trước sự tưởng thưởng và trừng phạt hay không. Họ tò mò muốn biết việc “suy nghĩ về những suy nghĩ” có quan trọng hơn so với những gì mà các nhà hành vi học khẳng định hay chẳng. Trong cuốn sách của họ, *The Hidden Costs Of Reward (Những chi phí ẩn của sự tưởng thưởng)*, họ đã miêu tả chi tiết về một thí nghiệm đã giúp kéo ngành tâm lý học ra khỏi thứ mà họ gọi là “cái bóng lớn” của Skinner.

Năm 1973, Lepper, Greene và Nisbett đã gặp gỡ với các giáo viên của một lớp mầm non, nơi chuyên sản xuất những bức họa bằng mì và trang phục làm từ túi giấy. Họ dự định sẽ sắp xếp cho lũ trẻ có khoảng thời gian tự do để lựa chọn tham gia một số hoạt động vui vẻ nhất định. Trong lúc ấy, các nhà tâm lý học sẽ quan sát từ phía sau một chiếc gương một chiều và ghi chép. Các giáo viên đồng ý, và nhóm các nhà tâm lý học đã tiến hành thí nghiệm. Họ cần những đứa trẻ có năng khiếu về hội họa. Vậy là trong khi lũ trẻ chơi đùa, các nhà khoa học đã bí mật tìm kiếm những đứa trẻ lựa chọn các hoạt động vẽ vờ và tô màu. Khi đã xác định được những họa sĩ nhí trong nhóm trẻ, các nhà khoa học theo dõi chúng trong khoảng thời gian tự do, đo đếm mức độ tham gia và hứng thú của chúng trong việc vẽ vờ để sử dụng trong so sánh về sau.

Tiếp theo, họ chia lũ trẻ thành ba nhóm. Họ đề nghị sẽ thưởng cho Nhóm A bằng khen nếu những họa sĩ nhí này vẽ tiếp trong giờ ra chơi tiếp theo. Các nhà khoa học không đưa ra đề xuất nào với Nhóm B, nhưng nếu những đứa trẻ trong nhóm này nhặt bút lên vẽ, chúng cũng sẽ được thưởng bằng khen một cách bất ngờ. Nhóm C không được dặn trước gì cả, và kể cả khi chúng lôi giấy bút ra vẽ thì cũng không nhận được phần thưởng như hai nhóm còn lại. Các nhà khoa học sau đó đã tiến hành theo dõi hoạt động của lũ trẻ trong giờ ra chơi ba ngày liền. Họ tặng thưởng đúng như kế hoạch, dừng việc theo dõi và chờ 2 tuần. Khi trở lại, các nhà khoa học tiếp tục quan sát khi lũ trẻ được đặt trước những lựa chọn vui chơi như ban đầu. Ba nhóm, ba trải nghiệm, rất nhiều hoạt động hấp dẫn - theo bạn thì cảm xúc của những đứa trẻ này đã thay đổi ra sao?

Kết quả cho thấy Nhóm B và Nhóm C không có gì biến chuyển. Những đứa trẻ ở hai nhóm này đã lập tức lấy giấy bút ra để vẽ những con quái vật, núi non, nhà cửa cùng những ngọn khói ngoằn ngoèo bay lên từ những ống khói hình chữ nhật một cách vui vẻ y như lần đầu gặp các nhà tâm lý học. Tuy nhiên, Nhóm A lại không như vậy. Chúng đã trở thành những con người khác. Lũ trẻ ở Nhóm A đã “bỏ ít thời gian hơn hẳn” so với hai nhóm còn lại trong các hoạt động vẽ vời, và chúng cho thấy sự hứng thú trước hoạt động này đã suy giảm rõ rệt” so với trước khi thí nghiệm diễn ra. Tại sao lại như vậy?

Với những đứa trẻ ở Nhóm A, niềm vui của chúng đã bị tiêu diệt bởi **hiệu ứng thỏa mãn vượt ngưỡng** (*over justification effect*). Những tự sự diễn ra trong đầu chúng không còn giống với điều mà những đứa trẻ khác đang tự kể với mình. Lý thuyết về tự nhận thức nói rằng bạn luôn quan sát các hành vi của bản

thân, rồi tạo nên những lối tự sự để giải thích sau khi chúng đã diễn ra. Đôi khi những tự sự đó gần giống với sự thật, đôi khi chúng chỉ để làm cho bạn dễ chịu hơn với bản thân mình. Ví dụ, bạn còn nhớ thí nghiệm ở Đại học Stanford về *hiệu ứng Benjamin Franklin*, mà trong đó người ta được trả tiền để xoay nút vuông bằng gỗ trong một giờ đồng hồ? Một số người được trả thưởng hậu hĩnh, số còn lại được trả rất ít, nhưng rồi cả hai nhóm đều được yêu cầu phải nói dối về trải nghiệm của mình trước người lạ, và sau đó được đánh giá một cách thành thực về điều mình vừa trải qua. Những người được trả công ít ỏi đã nhận xét nghiên cứu đó rất thú vị. Những người được trả hậu hĩnh thì lại cho rằng nó nhàm chán khủng khiếp. Các đối tượng ở cả hai nhóm đều đã nói dối người tham gia thí nghiệm sau họ, nhưng những người được trả công với số tiền lớn đã có được sự hợp lý hóa từ bên ngoài: Một phần thưởng để làm lý do cho cảm nhận của họ. Trong khi đó nhóm được trả ít tiền lại không có một lớp lưới bảo vệ nào, không có sự hợp lý hóa nào từ bên ngoài, bởi vậy họ phải tự tạo nên một thứ gì đó từ bên trong. Để không cảm thấy khó chịu, họ tự an ủi mình bằng một sự hợp lý hóa nội tại - họ nghĩ rằng đó thực sự là một thí nghiệm thú vị. Thí nghiệm này là một ví dụ cho *hiệu ứng thiếu thốn thỏa mãn*, đối nghịch với *hiệu ứng thỏa mãn vượt ngưỡng*. Những người tham gia thí nghiệm ở Đại học Stanford và lũ trẻ trong thí nghiệm ở trường mầm non đều đang tự đánh lừa mình bằng những lối tự sự dựa vào độ lớn của phần thưởng, và việc họ đang được thúc đẩy bởi những động cơ nội tại hay ngoại vi. Về cơ bản, trong hầu hết mọi việc bạn đều bị thúc đẩy bởi những mục tiêu nội tại hoặc ngoại vi.

Những động cơ nội tại đến từ bên trong. Như Daniel Pink đã giải thích trong cuốn sách tuyệt vời của ông có tựa đề *Drive (Động*

lực), động cơ nội tại thường bao gồm sự tinh thông, sự tự chủ và mục đích. Có những điều mà bạn làm chỉ vì chúng giúp bạn thỏa mãn, khiến bạn thấy mình phát huy được hết năng lực và tự hoàn thiện bản thân ở một mặt nào đó, hoặc cho bạn thấy mình đang làm chủ vận mệnh của bản thân, có vai trò trong một cuộc chơi lớn, hoặc đang giúp ích được cho xã hội. Những sự tưởng thưởng nội tại chứng minh cho bạn và những người khác thấy giá trị trong việc là chính mình. Chúng là thứ rất mập mờ và khó có thể định lượng được. Vẽ lên biểu đồ, chúng sẽ tạo thành một đường dốc kéo dài mãi tới vô cùng. Bạn nỗ lực để trở thành một nghệ sĩ cello tuyệt vời, bạn xung phong tham gia vào chiến dịch của một chính trị gia biết gây cảm hứng, hoặc bạn xây tàu vũ trụ Enterprise⁶⁶ trong trò Minecraft⁶⁷.

Những động cơ ngoại vi tới từ bên ngoài. Chúng là những vật chất hữu hình và được trao thưởng cho những công sức có thể cân đo đong đếm. Chúng thường tồn tại từ trước cả khi bạn bắt tay vào việc. Những động cơ dạng này bao gồm tiền bạc, giải thưởng, điểm số, hoặc, trong trường hợp về sự trừng phạt, viễn cảnh mất đi một thứ gì đó mà bạn thích hoặc phải nhận về một thứ mà bạn không muốn. Những động cơ ngoại lai này rất dễ định lượng, chúng có thể được vẽ trên những biểu đồ hoặc biểu diễn trên máy tính. Bạn làm việc tăng ca để nhận lương ngoài giờ, cố gắng để có đủ tiền trả cho chủ trọ. Bạn bỏ công sức hàng năm trời để trở thành một bác sĩ trong niềm hy vọng rằng cuối cùng thì bố bạn cũng sẽ thốt ra lời khen ngợi mà bạn hằng mong ước. Bạn khước từ trước những miếng bánh phô mai thơm ngon để có thể mặc vừa chiếc quần đẹp để khi đi dự tiệc Giáng sinh. Nếu bạn có thể tự thú nhận với bản thân rằng những sự tưởng thưởng (hoặc trừng phạt) là lý do duy nhất để bạn làm điều mà mình đang làm - tập thể hình, xử lý đồng bảng

biểu rắc rối, tuân thủ tốc độ tối đa - thì có lẽ chúng là những động cơ ngoại vi. Việc động cơ thúc đẩy bạn là ngoại vi hay nội tại sẽ quyết định bối cảnh cho lỗi tự sự mà bạn sẽ sử dụng - thị trường hay trái tim. Như Dan Ariely đã viết trong cuốn *Sự vô lý dễ đoán*, bạn có khuynh hướng đánh giá hành vi của bản thân và của người khác một cách vô thức, đặt chúng vào bối cảnh của những quy tắc xã hội hay quy tắc thị trường. Giúp đỡ một người bạn chuyển nhà miễn phí sẽ khác hẳn so với việc giúp họ và được trả công năm mươi đô. Sẽ rất tuyệt khi có thể chui vào giường cùng với anh chàng mà bạn đang hẹn hò, sau khi làm thân được với anh ta và thức cả đêm để làm những chiếc bánh crepe bơ đường, trò chuyện về những sự tương đồng cũng như khác biệt giữa *Breaking Bad* với *The Wire*⁶⁸. Tuy nhiên nếu sau đó anh ta lại rút cho bạn một trăm đô và nói rằng: “Cảm ơn, đêm qua thật tuyệt”, thì bạn sẽ đổ sụp trước sức nặng của quy tắc thị trường. Những sự “chi trả” bằng các quy tắc xã hội là nội tại, và bởi vậy tự sự của bạn sẽ không bị rúng động trước hiệu ứng thỏa mãn vượt ngưỡng. Những “chi trả” này nằm dưới dạng những lời khen hoặc sự tôn trọng, cảm giác tinh thông, tình bằng hữu hoặc sự yêu thương. Những chi trả theo các quy tắc thị trường mang tính chất ngoại vi, và câu chuyện tự sự của bạn sẽ trở nên dễ bị ảnh hưởng bởi hiệu ứng thỏa mãn vượt ngưỡng. Các chi trả mang tính thị trường xuất hiện dưới dạng những thứ có thể cân đo đong đếm, bởi vậy chúng khiến cho động lực của bạn trở thành thứ có thể được định lượng, trong khi trước đó chúng là một thứ gì đó không rõ ràng, phụ thuộc hoàn toàn vào cách giải nghĩa và dễ hợp lý hóa.

Những đứa trẻ trong Nhóm A đã mất niềm hứng thú với hội họa sau thí nghiệm, không phải do chúng đã được nhận phần thưởng, mà là do chúng đã có một thỏa thuận với các nhà khoa

học. Nói cho cùng thì Nhóm B cũng được nhận những phần quà tương tự nhưng chúng vẫn giữ được nhiệt huyết của mình. Như vậy sự tưởng thưởng không phải là thủ phạm ở đây, nguyên nhân nằm ở câu chuyện mà những đứa trẻ ở Nhóm A đã sử dụng để giải thích lý do tại sao chúng lại chọn việc lấy giấy bút để vẽ. Trong thí nghiệm này, Nhóm C đã nghĩ: “Mình thích thì mình vẽ thôi!” Nhóm B thì nghĩ: “Mình được thưởng sau khi làm một điều mà mình vốn rất thích!” Còn nhóm A thì lại nghĩ: “Mình đã vẽ bức tranh này để giành giải thưởng!” Khi cả ba nhóm có cơ hội thực hiện những hoạt động này một lần nữa, Nhóm A đã phải đối mặt với một siêu nhận thức, một câu hỏi, một gánh nặng mà hai nhóm còn lại không hề biết tới. Những đứa trẻ trong nhóm này đã tự đặt câu hỏi cho mình rằng: Tại sao chúng lại phải vẽ nếu không còn phần thưởng nào nữa. “Suy nghĩ về suy nghĩ” sẽ thay đổi mọi thứ. Những tưởng thưởng tới từ bên ngoài có thể đánh cắp mất lối tự sự của bạn. Như Lepper, Greene và Nisbett đã viết: “Việc tham gia vào một hoạt động vốn được ưa thích từ ban đầu, với điều kiện người tham gia được phổ biến rõ ràng hoạt động này là nhằm một mục đích nhất định, có thể dẫn tới sự suy giảm niềm yêu thích nội tại đối với hoạt động này của người đó về sau”. Nói cách khác, nếu bạn được đề nghị và nhận lời làm một điều gì đó bạn vốn thích để đổi lấy một phần thưởng, sau này bạn sẽ tự hỏi rằng mình đang làm điều đó là vì tình yêu hay vì phần thưởng.

Năm 1980, David Rosenfield, Robert Folger và Harold Adelman đã hé lộ một cách để bạn có thể chiến thắng hiệu ứng thỏa mãn vượt ngưỡng. Hãy tìm việc ở những nơi có sự tưởng thưởng - lương, tiền thưởng, thăng chức, v.v. - dựa vào năng lực thay vì hoàn thành hạn mức. Các nhà khoa học trên đã thực hiện một thí nghiệm mà trong đó, họ phổ biến với người tham gia rằng

mục tiêu thí nghiệm là để tìm ra những phương pháp vui vẻ và thú vị để tăng cường khả năng từ vựng trong trường học. Họ đã sắp xếp các đối tượng vào hai nhóm lớn, và ở mỗi nhóm này lại chia làm hai nhóm nhỏ hơn. Trong nhóm lớn thứ nhất, người tham gia sẽ được trả tiền mỗi khi hoàn thành tốt một nhiệm vụ. Ở nhóm lớn còn lại thì chỉ cần làm xong nhiệm vụ là được trả tiền. Các đối tượng được nhận hai mươi sáu viên xúc xắc với chữ cái trên mặt thay cho các dấu chấm, và một chồng lá bài với mười ba chữ cái ngẫu nhiên in trên mỗi lá. Họ sẽ phải bấm giờ và kết hợp những viên xúc xắc và chữ trên các lá bài để tạo nên những từ có nghĩa. Khi đã dùng hết chín chữ cái hoặc đồng hồ chạy hết một phút rưỡi, họ sẽ phải chuyển sang sử dụng lá bài tiếp theo, và cứ như thế cho tới khi thí nghiệm kết thúc. Đây là một nhiệm vụ khó nhưng khá là thú vị, và càng chơi lâu thì người chơi sẽ càng trở nên thông thạo hơn.

Trong nhóm lớn trả-tiền-theo-năng-lực, nhóm A được phổ biến rằng mức tiền họ nhận được sẽ dựa vào kết quả của họ so với điểm số trung bình. Nhóm B thì được biết rằng họ sẽ bị so sánh với kết quả trung bình, nhưng lại không được nghe nói gì tới những phần thưởng. Trong nhóm lớn trả-tiền-khi-hoàn-thành, các nhà khoa học phổ biến với nhóm C rằng mỗi một lá bài hoàn thành sẽ nâng cao số tiền họ nhận được, còn nhóm D thì sẽ được trả tiền dựa vào thời gian họ làm thí nghiệm. Sau trò chơi, các nhà khoa học giả bộ tập hợp điểm số của mọi người, sau đó cho nhóm A và nhóm B xem kết quả. Không cần biết kết quả thực ra sao, họ vẫn sẽ nói với một nửa của nhóm A và B rằng họ đã làm rất tệ, nói với nửa còn lại rằng họ đã hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ. Nhóm C và D, những người được trả tiền để hoàn thành công việc, cũng bị chia đôi. Một nửa nhận được số tiền rất thấp, nửa còn lại nhận được khoản tiền lớn. Sau đó các đối tượng

tham gia đã phải trả lời một bảng khảo sát và ngồi một mình trong một căn phòng với những chiếc xúc xắc và lá bài trong ba phút. Chính trong thời gian ngồi một mình này thì nghiên cứu mới thực sự bắt đầu. Các nhà khoa học muốn xem ai sẽ tiếp tục chơi trò này để cho vui, và trong bao lâu.

Những đối tượng ở nhóm A và B, những người đã được trả tiền khi họ giỏi hơn, đã tự chơi trung bình hơn hai phút, nhưng thời gian chơi sẽ ít hơn một chút nếu họ được nghe rằng khả năng của họ không tốt lắm. Những người trong nhóm C và D, nhóm được trả tiền khi hoàn thành công việc, đã không chơi cho vui lâu bằng các đối tượng trong hai nhóm còn lại, ngoài ra, họ có xu hướng chơi lâu hơn nếu được trả ít tiền hơn.

Kết quả nghiên cứu này cho thấy, khi bạn được tưởng thưởng dựa vào chất lượng công việc, miễn là khi lý do được làm rõ, thì những phần thưởng này sẽ tạo ra một nguồn dồi dào hưng phấn của sự công nhận giá trị nội tại. Phần thưởng càng lớn thì cảm xúc sẽ càng mạnh, và bạn sẽ càng có khả năng cao để cố gắng hơn trong tương lai. Mặt khác, nếu bạn được tưởng thưởng chỉ nhờ việc hít thở thì bất kể công việc có được hoàn thành tốt tới mức nào, bất kể bạn đã đạt được điều gì, thì cảm giác hưng phấn đó cũng sẽ bị mất đi. Trong những điều kiện như vậy thì phần thưởng lớn hơn cũng không dẫn tới năng suất cao hơn, và cũng sẽ không động viên bạn cố gắng để đạt những điều lớn lao hơn. Nói chung, nghiên cứu này cho thấy rằng sự tưởng thưởng sẽ không có sức mạnh thúc đẩy, trừ khi nó khiến bạn cảm thấy rằng mình là người có năng lực. Chỉ có tiền bạc không thì sẽ không tạo nên được điều đó. Với tiền bạc, khi tự giải thích với bản thân tại sao bạn lại phải làm việc vất vả tới vậy, tất cả những gì bạn có thể nghĩ ra sẽ chỉ là “để được trả lương”. Lúc đó

bạn sẽ tin rằng mình đang bị ép buộc và mua chuộc. Khi thiếu đi cái mà các nhà khoa học gọi là “sự phản hồi về năng lực”, bạn sẽ không có một câu chuyện tự sự nào để kể với chính mình, để cho thấy rằng bạn là một người rất ngẫu. Những hạn mức, giờ làm tăng ca và mức lương tính theo giờ sẽ không mang lại sự đánh giá về năng lực. Những món tiền thưởng dựa trên việc đạt được một con số nhất định khi hoàn thành công việc hay chạm tới một mục tiêu có thể định lượng sẽ khiến bạn có cảm giác như thể mình là một cỗ máy. Nếu bạn trả tiền cho người khác để họ giải đố thay vì trả tiền khi họ thể hiện được trí thông minh, họ sẽ nhanh chóng đánh rơi mất hứng thú trước trò chơi. Nếu bạn trả tiền để lũ trẻ chịu vẽ, hoạt động giải trí này sẽ trở thành công việc đối với chúng. Sự trả công kèm theo những lời khen ngợi và cảm giác tích cực về những thành tựu cá nhân sẽ là động lực thúc đẩy mạnh mẽ, nhưng chỉ có thể phát huy tác dụng nếu nó xuất hiện một cách không lường trước. Chỉ khi đó bạn mới có thể tiếp tục lối tự sự đã giữ cho bạn đi được cả quãng đường, chỉ khi đó bạn mới có thể tiếp tục tự giải thích với bản thân rằng động cơ thúc đẩy bạn tới từ bên trong.

Hãy nghĩ về câu chuyện mà bạn vẫn tự kể để giải thích tại sao bạn lại làm việc bạn đang làm để kiếm sống. Câu chuyện đó có dễ bị tác động bởi những hiệu ứng này không?

Có thể câu chuyện của bạn là như thế này: Công việc chỉ là một phương tiện để đạt mục đích. Bạn tới chỗ làm; được trả lương. Bạn đánh đổi nỗ lực của mình để lấy những giá trị giúp ích trong sự sống còn, và thỉnh thoảng là những bộ đồ lót theo phong cách dị hợm mua ở Etsy. Công việc không phải là thứ gì vui vẻ. Công việc sẽ giúp bạn chi trả các hóa đơn. Những điều vui vẻ sẽ diễn ra ở những nơi không phải công sở. Câu chuyện

của bạn sẽ không gặp nguy hiểm gì nếu đó là cách bạn nhìn nhận vấn đề. Trong một môi trường như vậy, những giả thiết của Skinner sẽ không có gì sai: Bạn sẽ làm việc vừa đủ để nhận lương. Nếu có đề xuất cho một mức thưởng cao hơn, bạn sẽ làm việc chăm chỉ hơn để đạt được nó.

Nhưng cũng có thể câu chuyện của bạn lại như sau: Tôi yêu thích công việc đang làm. Nó có khả năng thay đổi cuộc sống của nhiều người. Nó khiến cho thế giới trở thành một nơi tốt đẹp hơn. Tôi đang dần trở thành một bậc thầy trong ngành của mình, tôi được phép lựa chọn phương pháp để xử lý vấn đề. Sếp của tôi đánh giá cao công sức mà tôi bỏ ra, tin tưởng tôi và thường đưa ra những lời khen ngợi. Trong bối cảnh này thì sự tưởng thưởng sẽ cản trở công việc của bạn. Như trong nghiên cứu của Kahneman và Deaton về hạnh phúc đã cho thấy: Một khi bạn đã kiếm đủ để có thể cảm thấy hạnh phúc ngày qua ngày thì động lực của bạn sẽ phải tới từ một nơi nào khác. Dường như khi bạn đã có được một chiếc giường, nguồn nước sạch và một chiếc lò vi sóng để nổ bỏng ngô, thì sự tưởng thưởng duy nhất bằng vật chất xứng đáng để bạn nỗ lực sẽ là những giải thưởng - những thứ sẽ là biểu tượng cho phẩm chất của bạn, những thứ có khả năng thể hiện năng lực cho bản thân bạn và người khác thấy. Địa vị, bằng cấp, sao vàng, cúp, giải Nobel, giải Oscars - tất cả những thứ này đều là tín hiệu để thể hiện năng lực của bạn. Những giải thưởng sẽ khuếch đại những động lực nội tại của bạn, chúng xây nên sự tự tin và củng cố cảm giác tự chủ. Chúng cho thấy bạn đã “lên cấp” trong thế giới thực. *“Achievement Unlocked”*⁶⁹. Chúng giúp bạn xây dựng một lối tự sự cá nhân mà bạn cảm thấy thích thú khi kể.

Hiệu ứng thỏa mãn vượt ngưỡng đe dọa những lối tự sự mong manh của bạn, đặc biệt là khi bạn chưa xác định được mình cần phải làm gì trong đời. Khi đó bạn đứng trước nguy cơ phải nhìn thấy hành vi của mình có vẻ như đang được thúc đẩy bởi lợi nhuận thay vì lòng yêu thích, nếu bạn đồng ý nhận tiền công cho một thứ mà bạn có lẽ sẽ làm miễn phí. Sự điều kiện hóa sẽ không chỉ làm bạn thất vọng, nó cũng sẽ làm vấy bẩn tâm trí. Bạn có nguy cơ tin rằng chính những phần thưởng đang có vai trò thúc đẩy nỗ lực của bạn, chứ không phải là nhiệt huyết, và điều đó sẽ khiến việc giữ ngọn lửa đam mê trở nên khó khăn hơn trong tương lai. Càng về sau bạn sẽ càng khó nhìn lại những hành động của bạn và miêu tả chúng dưới ánh sáng của động lực nội tại. Những thứ mà bạn vốn yêu thích - thứ không thể cân đo đong đếm được - có thể trở thành công việc cực nhọc nếu chúng bị đem ra định giá.

Thiền kiến tự đề cao

... Chương 17 ...

BẠN VẪN TƯỞNG:

Bạn luôn đặt ra những mục tiêu có thể đạt được dựa vào đánh giá thực tế những điểm mạnh và điểm yếu của bản thân.

SỰ THẬT LÀ:

Bạn luôn có thái độ phi thực tế trong việc đánh giá khả năng của bản thân, tất cả là để giữ cho đầu óc được tỉnh táo và không rơi vào tuyệt vọng.

.....

Hãy hít một hơi thật sâu.

Ơ, không đùa đâu. Thật đó. Cứ hít sâu hết mức xem nào.

Tiếp nào. Cố lên, chỉ một chút nữa thôi. Được rồi. Giờ thì hãy thở ra.

Bạn có cảm thấy rằng mình không thể hít hết mức mà dung tích phổi tối đa cho phép? Giờ thì hãy hít sâu một lần nữa rồi thở ra hết mức có thể. Cố lên. Thêm chút nữa - cố để đẩy luồng khí cuối cùng ra khỏi cơ thể đi. Được rồi, thả lỏng và hít vào rồi nhìn quanh xem có ai đang gọi cứu thương hay cảnh sát không.

Chắc hẳn có một lúc nào đó trong đời bạn đã nhận ra mình không thể hít căng lồng ngực hay thở ra hết mức. Bạn không có quyền kiểm soát hoàn toàn cơ thể của mình để làm điều này. Bộ não không tin tưởng giao phó cho bạn nhiều trách nhiệm đến như vậy đâu. Hầu hết các cơ quan nội tạng đều hoạt động mà

không cần tham khảo ý kiến của bạn, và đó là điều rất tốt. Đưa chìa khóa vận hành tuyến tụy cho một kẻ thường xuyên bỏ quên điện thoại ở hàng ăn thì rõ là không thông minh cho lắm. Bạn chỉ được phép can thiệp vào một số rất ít trong hàng triệu triệu những hành vi chuyển động, xoay tròn và cuộn chảy trong cơ thể chính mình. Một trong số đó là khả năng kiểm soát một phần việc hít thở, hầu hết thời gian thì bạn vẫn để cho bộ máy tự động của cơ thể lo liệu việc này. Ngay cả khi bạn chiếm quyền kiểm soát và làm những trò lơ như nín thở hay cố xả hết khí ra khỏi phổi vì một cuốn sách nào đó bảo bạn làm vậy, vẫn sẽ có những chốt chặn hành vi đóng vai trò ngăn cản không cho bạn tự làm nổ buồng phổi của mình, hay là thở ra nhiều quá tới mức những phế nang xẹp xuống và dính vào nhau. Có một kiểm soát viên với nhiệm vụ ức chế hô hấp trong não, không cho phép bạn tự gây hại cho hai lá phổi của mình bằng lý trí. Tất nhiên không phải theo nghĩa đen, nhưng sẽ dễ hiểu hơn nếu tưởng tượng là có một thứ như thế, bởi nói cho cùng thì kết quả là như nhau.

Cơ thể của bạn cũng có cơ chế chống lại sự hoài nghi bản thân thái quá. Khi chiếc bốt khổng lồ của thực tại dẫm bạn bẹp dí, một loạt cơ chế phòng vệ sẽ được kích hoạt. Cũng giống như việc cơ thể bạn chống cự trước nỗ lực thở hết khí trong phổi ra nhờ kiểm soát viên ức chế hô hấp, bạn cũng giữ động lực cho bản thân bằng một cơ quan ức chế sự tuyệt vọng. Đó là một bộ máy tâm trí khá phức tạp chứa đầy những thứ mà các nhà tâm lý học gọi là *những ảo giác tích cực*. Những ảo giác này đóng vai trò như một hệ thống kiểm soát và cân bằng luôn chạy ở hậu cảnh (nghĩa là nằm phía sau phần ý thức mà bạn vẫn nhận biết được hàng ngày). Cùng với nhau, chúng tạo nên *thiên kiến tự đề cao (self-enhancement bias)* - bộ mắt kính màu hồng mà qua đó bạn nhìn vào bản thân mình.

Shelley Taylor và Jonathon Brown đã khiến cho những ảo giác tích cực trở nên nổi tiếng trong giới tâm lý học thông qua nghiên cứu về các bệnh nhân mắc ung thư vào những năm 1980. Trước đó, một giả thiết được nhiều người tin về sức khỏe tâm thần là: Tri giác và nhận thức của bạn càng chính xác thì bạn càng hạnh phúc. Đó từng là câu niệm chú thần thánh của các nhà tâm lý học nhân văn - Abraham Maslow và tháp nhu cầu, Carl Rogers và phương pháp điều trị tập trung vào người bệnh. Trong khoảng những năm 1940 và 1950, Maslow và Rogers đã dẫn đầu quan điểm cho rằng con người là một thứ gì đó khác ngoài những phân tử thịt. Họ cho rằng việc tiếp cận tâm trí như một cỗ máy sinh học có thể sửa chữa và nâng cấp được từ mức độ của những bánh răng và linh kiện là một quan niệm sai lầm. Thay vào đó, họ đưa ra một khái niệm mà cho tới nay vẫn được đề cao trong nhận thức của công chúng: Một cách tiếp cận mang tính toàn thể cho sức khỏe tâm thần. Họ nhìn bạn như một sinh vật với nhận thức về bản ngã và một khát khao cải thiện bản thân. Theo lời họ, để đạt mục đích đó, trước hết bạn sẽ cần phải thỏa mãn những nhu cầu sinh học. Một khi những nhu cầu cơ bản nhất đã được đáp ứng, chướng ngại vật cuối cùng bạn cần phải vượt qua chính là việc trở thành phiên bản tốt nhất của chính mình. Mục tiêu cuối cùng đó được gọi là sự tự thể hiện bản thân, và ở trạng thái đó, theo ý kiến của hai nhà khoa học, bạn sẽ trở nên hoàn toàn thành thật với chính mình và với những người xung quanh. Rogers gọi khoảng cách giữa hình ảnh mà bạn nhìn bản thân và con người thực tế của bạn là sự bất tương hợp. Ông tin rằng bạn càng thu hẹp khoảng cách này thì bạn sẽ càng trở nên hạnh phúc hơn. Bạn sẽ không phải nói dối về khả năng của mình hay che giấu đi những

khuyết điểm. Thay vào đó, bạn sẽ trở thành một cuốn sách mở cho cả nội quan lẫn những người xung quanh.

Ý niệm về việc con người sẽ trở nên hạnh phúc hơn nếu họ có thể đạt tới trạng thái cảm nhận rõ ràng về thực tại là một điều rất đẹp đẽ, nhưng Taylor và Brown đã phát hiện ra một sự thật trái ngược hoàn toàn. Họ đã đưa ra giả thuyết mới cho rằng sức khỏe tâm thần đến từ những quan điểm phi lý về thực tại. Hai nhà khoa học này cho rằng, bạn làm thuyên giảm sự căng thẳng từ những căn bệnh hiểm nghèo, một công việc nặng nề hay một tai ương bất chợt bằng cách dựa vào sự lạc quan và ảo giác. Sự tự đánh giá hoàn toàn sai lầm về bản thân đã giúp bạn vượt qua những khoảng thời gian khó khăn và tạo động lực cho bạn trong những lúc thuận lợi. Đúng như vậy, những nghiên cứu về sau đã đưa ra bằng chứng xác thực cho khẳng định này, cho thấy rằng những người thành thực một cách khắc nghiệt với bản thân không cảm thấy hạnh phúc mỗi ngày như những người luôn nhận định phi lý về khả năng của mình. Những người nhận công về mình khi mọi việc diễn ra suôn sẻ và đổ lỗi cho người khác khi vấp phải khó khăn hay thất bại, nhìn chung là những người hạnh phúc hơn.

Phong cách tự sự để giải thích bản thân của bạn tồn tại như một dây quang phổ. Ở một đầu là vũng lầy tối tăm của những ý kiến tiêu cực đầy phi lý về cuộc sống và vị trí của bạn. Đầu còn lại là một khu rừng kẹo mút ngập nắng của những ý kiến tích cực phi lý không kém về cái nhìn của những người xung quanh về con người và khả năng của bạn. Ngay tại điểm chính giữa trên thang màu này là nơi mà con người nhìn chính mình dưới ánh sáng chói lọi của sự khách quan. Tại đây, những ảo giác tích cực sẽ bị thổi cho bốc hơi, và họ hàng hang hốc của những nhận thức

mọc ra từ thiên kiến tự đề cao sẽ không thể bền vững. Có khoảng 20% dân số sống tại điểm này, và các nhà tâm lý học gọi trạng thái tâm lý của những người này là *chủ nghĩa hiện thực trầm ưu*. Nếu phong cách tự sự của bạn rơi vào khoảng này trên quang phổ, bạn sẽ có khuynh hướng thường xuyên trải nghiệm một mức độ trầm cảm trung bình, bởi vì bạn đã bị nguyên rửa để nhìn vào thế giới như một nơi không có cái gì quá đáng sợ, cũng không có những tia sáng lấp lánh, đơn giản chỉ là một chỗ để sống mà thôi. Bạn có một siêu năng lực kỳ lạ - khả năng nhìn thế giới gần đúng với bản chất của nó. Khả năng nhìn thấu một cách tương đối chính xác này khiến bạn cảm thấy tội tệ một cách kỳ lạ, chủ yếu là vì hầu hết mọi người đều có một bộ phận làm méo thực tại được cài sẵn trong đầu; và tiếc thay, bộ phận này của bạn lại bị hỏng hay rơi mất rồi. Khái niệm về chủ nghĩa hiện thực trầm ưu này cũng bị nhiều người phản đối, nhưng những phân tích sâu rộng trong vài thập kỷ gần đây của các nghiên cứu khoa học vẫn ủng hộ sự tồn tại của nó. Các nghiên cứu này cũng cho thấy rằng, kể cả nếu bạn là một trong số những người đã làm mất lăng kính màu hồng của mình thì bạn cũng sẽ không thể loại bỏ được những ảo giác tích cực một cách hoàn toàn. Chúng có thể đã bị thu lại thành những hạt bụi khô héo và nhỏ bé khi so với những ảo giác khổng lồ trong đầu những người lạc quan hơn xung quanh, nhưng chúng không biến mất hoàn toàn. Để tồn tại như một con người, bạn sẽ phải lạc quan một cách phi lý về khả năng của bản thân trong việc nắm bắt và gây ảnh hưởng lên thế giới xung quanh.

Taylor và Brown đã mở ra một hướng mới cho công cuộc nghiên cứu về sức khỏe tâm thần, và họ nhận ra rằng, bạn giữ được trạng thái hạnh phúc khi được yểm bùa bởi ba loại ảo giác tích cực: *sự ảo tưởng tự tôn (illusory superiority bias)* - quan điểm

tích cực một cách phi lý về bản thân; *ảo giác về sự kiểm soát (illusion of control)* - niềm tin rằng bạn có thể kiểm soát được sự hỗn loạn mà bạn gặp phải hàng ngày; và *thiên kiến lạc quan (optimism bias)* - niềm tin vào một tương lai không thể tốt hơn so với những gì bạn trông đợi. Hãy cùng tìm hiểu về cơ chế hoạt động của chúng, bắt đầu với sự ảo tưởng tự tôn.

Vào những thời điểm ngồi trong khoang máy bay hay chen lấn trong toa tàu điện chật chội, đã bao giờ bạn có ý nghĩ rằng có thể mình là người ngu ngốc nhất trong không gian đó chưa? Lúc ở trung tâm thương mại vào những ngày cận Tết thì sao? Khi người ta đẩy xe ngang qua và va vào bạn, lũ trẻ con thì gào thét âm ỉ, còn quây thu ngân thì một hàng dài những người mua hàng cúi kính gào vào chiếc điện thoại mà họ dùng bài hát hot nhất lúc đó để làm nhạc chuông - trong khung cảnh đó bạn có cảm thấy rằng mình sẽ thua nếu phải thi giải đố với một người mua hàng bất kỳ không? Vào đêm khởi chiếu một bộ phim bom tấn nữa, ngồi giữa một đám đông và nghe người ta tán chuyện về chuyến đi cắt trĩ của bà chị chồng, liệu khi ấy bạn có cảm thấy rằng mình nằm dưới ngưỡng trung bình khi so sánh về độ lịch thiệp và tinh tế không?

Hãy tưởng tượng bối cảnh mà bạn cùng với tất cả mọi người trong phòng phải làm một bài kiểm tra IQ. Lúc đó bạn sẽ đạt điểm ở mức nào so với những người xung quanh? Gần đầu bảng hay suýt đội sổ? Nếu so sánh khả năng lái xe với những tài xế xung quanh trong một buổi sáng tắc đường thì sao? Hãy thử tưởng tượng chúng ta tạo nên một biểu đồ để chấm điểm khả năng nấu ăn của tất cả những người học cùng lớp cấp ba với bạn trên thang từ một tới mười. Bạn nghĩ mình sẽ rơi vào đâu trên biểu đồ đó? Hầu hết mọi người đều sẽ tự đặt mình ở đâu đó hơi

nhỉnh hơn so với mức trung bình. Vậy là trong thí nghiệm tưởng tượng này - trừ khi bạn biết rõ mình là một đầu bếp đảm đang hay là một kẻ không biết luộc trứng - thì khả năng cao là bạn sẽ tự chấm cho mình điểm sáu.

Ảo tưởng tự tôn này cho phép bạn di chuyển được trong sân bay hay rạp phim mà không bị cản trở bởi gánh nặng về sự phân tích thực tế. Đây là một phép thôi miên được tạo ra bởi bộ não, cho phép bạn tự đánh giá mình dưới một ánh sáng tích cực và đỡ gay gắt hơn so với thứ ánh sáng mà bạn chiếu lên người khác. Và kết quả cuối cùng là bạn có khuynh hướng nhận định bản thân là độc nhất vô nhị, tách biệt khỏi đám đông, bạn thường nhìn đám đông như một khối đồng nhất và hơi ngu một chút. Đôi khi bạn thậm chí còn tự hỏi không hiểu tại sao những người xung quanh lại có thể ngu ngốc tới vậy khi để thông minh được như bạn cũng rất dễ dàng.

Khả năng cao là bạn nhận định bản thân nhỉnh hơn so với mức trung bình ở hầu hết các lĩnh vực, và vượt trội ở một số ít lĩnh vực còn lại. Khi so sánh chính mình với một anh A tưởng tượng, bạn sẽ thấy mình giỏi hơn ở hầu hết mọi mặt. Và đương nhiên là có một điều rất nực cười: Phần lớn những con người đang lúc nhúc tại tất cả các sân bay, toa tàu điện ngầm, rạp chiếu phim và trung tâm thương mại đều đang nghĩ như bạn. Các nghiên cứu cho thấy một người trung bình sẽ luôn nghĩ anh ta không phải là một người trung bình. Anh ta sẽ cho rằng hầu hết những người xung quanh đều ngu ngốc, và anh ta không giống với đa số đó.

Ảo giác tích cực lớn thứ hai mà bạn có là *ảo giác về sự kiểm soát*. Những nghiên cứu về sức mạnh của hiện tượng này có lẽ đã

xuất hiện từ thuở sơ khai của ngành tâm lý học, nhưng công trình đánh dấu mốc thực sự được công bố vào năm 1975. Ellen Langer đã cho thấy, mặc dù bạn hoàn toàn nhận thức được sự khác biệt giữa năng lực và sự may mắn, bạn vẫn sẽ khó có thể phân biệt được chúng khi áp dụng vào những gì bản thân mình đã làm. Trong nghiên cứu của mình, Langer đã cho các đối tượng thí nghiệm tham gia vào một trò chơi cá cược. Trong một trò, hai người sẽ ngồi đối diện nhau. Mỗi người chọn một lá bài từ xấp bài để ở giữa. Sau đó mỗi người sẽ đặt cược một khoản tiền nhỏ và lật bài của mình lên. Người có lá bài cao hơn sẽ thắng được khoản tiền mà anh ta cược, còn người thua cuộc thì sẽ bị mất trắng khoản đó vào tay các nhà khoa học. Các đối tượng không biết rằng người đang ngồi đối diện mình là một diễn viên đã được hướng dẫn để hành xử một cách nhút nhát trước một số người, hoặc tự tin trước số còn lại. Người diễn viên đóng vai nhút nhát sẽ đến muộn, giả bộ như có chứng co giật nhẹ và mặc một chiếc áo khoác thùng thình. Ngược lại, diễn viên đóng vai tự tin sẽ tới đúng giờ, khởi đầu cuộc trò chuyện, mặc một chiếc áo khoác vừa vặn và thúc giục các nhà khoa học bắt đầu thí nghiệm. Người thắng và kẻ thua cuộc trong trò chơi bài này là hoàn toàn ngẫu nhiên. Đó là một trò chơi của sự may mắn thuần túy, vậy mà Langer vẫn ghi nhận được rằng các đối tượng thí nghiệm có xu hướng đặt cược lớn hơn khi họ tin đối thủ của mình đang bồn chồn, và họ sẽ đặt cược với khoản tiền thấp hơn khi người ngồi đối diện tỏ vẻ tự tin. Mặc dù họ biết rõ sẽ không có cách nào biết được những lá bài nào sẽ được lật lên bởi đây là một trò chơi ngẫu nhiên thuần túy, sự tự tin vào khả năng chiến thắng của họ vẫn phụ thuộc vào đánh giá của họ về đối thủ là mạnh hay yếu. Điều này như thể là khi không còn có gì khác để bầu víu vào, họ sẽ buộc phải so sánh ảo giác về sự

kiểm soát của bản thân với chính thứ ảo giác đó trong đầu đối phương, thế nên họ sẽ đặt cược một cách rón rén hơn khi gặp phải một tay chơi có vẻ tin chắc hơn vào ảo tưởng của chính mình.

Trong một nghiên cứu khác, nhóm của Langer nhân giờ nghỉ trưa để hỏi các nhân viên của Công ty Điện thoại Nam New England xem liệu họ có sẵn sàng tham gia vào khảo sát marketing về một sản phẩm mới. Những người đồng ý tham gia sau đó được đưa vào căn phòng chứa một dụng cụ khoa học kỳ quái - một hộp gỗ lớn với những thanh kim loại chạy dọc bên trên. Những người tham gia được giải thích rằng đây là một trò chơi mới, và mục tiêu là đoán đúng được thanh kim loại nào trong ba thanh trên hộp gỗ sẽ làm chuông kêu khi nó được một chiếc bút kim loại chạm vào. Nhà khoa học yêu cầu một nhóm đối tượng cầm bút kim loại đặt lên một thanh họ tự chọn, và kéo cho bút chạy từ đầu tới cuối thanh đó. Họ được cho biết là chỉ một trong số các thanh này sẽ làm chuông kêu, nó được chọn một cách ngẫu nhiên bởi một cỗ máy giấu trong hộp. Một nhóm khác cũng được phổ biến tương tự, nhưng lần này các nhà khoa học sẽ là người cầm bút để di trên thanh kim loại mà người tham gia chọn chứ không để họ tự làm. Những người ở hai nhóm này tiếp tục được chia thành hai nhóm nhỏ nữa, một nhóm được phép nghịch với chiếc hộp trong vài phút khi các nhà khoa học giả bộ sửa chữa máy móc, nhóm còn lại thì phải chọn thanh kim loại để chạm bút ngay từ đầu. Langer đã hỏi mỗi người ngay trước khi họ chọn thanh kim loại để chạm bút và mức độ chắc chắn khả năng sẽ chọn đúng của họ.

Kết quả ra sao? Những người đã có thời gian nghịch ngợm với chiếc hộp trước khi được cầm bút để tự chạm đã tỏ ra tự tin hơn

cả. Những người phải để cho các nhà khoa học cầm bút chạm hộ và phải chọn ngay từ đầu là những người kém chắc chắn nhất. Mặc dù kết quả là hoàn toàn ngẫu nhiên, và các đối tượng tham gia đã nhận thức rất rõ ràng về tính ngẫu nhiên này, sự tự tin của họ vẫn bị ảnh hưởng bởi mức độ tiếp xúc trực tiếp và độ quen thuộc mà họ có được với chiếc hộp kỳ bí này.

Ảo giác về sự kiểm soát đeo bám dưới dạng một ảo giác tích cực là bởi vì bạn có nhu cầu cần phải cảm thấy thế giới di chuyển khi bạn đẩy nó. Thiếu đi niềm tin này, tinh thần của bạn sẽ bị lung lay và vụt tắt rất nhanh, như Langer đã chứng minh trong những nghiên cứu về sau của bà, trong đó những người lớn tuổi sống trong các nhà điều dưỡng có xu hướng sống kém thọ hơn và mắc nhiều bệnh tật hơn nếu họ không được phép tự chọn những hoạt động thường nhật hay sắp xếp đồ đạc theo ý muốn.

Ảo giác tích cực lớn thứ ba là *thiên kiến lạc quan*, một cấu trúc tâm lý giúp những người hút thuốc tin rằng họ sẽ thuộc số không mắc phải ung thư, giúp những tay lái lưa tự tin vít ga trong trời mưa trơn trượt, giúp những đôi uyên ương tin chắc rằng họ sẽ tay nắm tay rời khỏi cõi trần sau một hàng rào gỗ trắng, và giúp dân nhập cư có được sự kiên cường bất diệt để mở những cơ sở làm ăn mới trong khi nền kinh tế đang tuột dốc. Bất kể các con số thống kê có ra sao, bất kể có bao nhiêu ví dụ đối nghịch đã thấy trong cuộc sống, bạn vẫn sẽ có khuynh hướng tin rằng mọi chuyện rồi sẽ ổn thôi, và khi bạn đã thực sự tin như thế, thì việc cho bạn thấy hướng tiếp cận ngược lại sẽ là không tưởng. Tuy vậy, thiên kiến này biến mất một cách thần kỳ khi bạn quan sát những người khác. Bạn tin rằng quả tim của mình sẽ vận hành tốt cho tới năm chín mươi tuổi, nhưng ông anh họ chuyên ăn gà rán thì lại sẽ lao đầu xuống lỗ rất sớm thôi. Thiên

kiến này cũng ngăn không cho bạn mua một bình xịt cứu hỏa để trong nhà bếp của mình hay tới bệnh viện để kiểm tra sức khỏe định kỳ. Bạn sẽ luôn nhìn về đường chân trời xa xôi với một niềm trông đợi hơn hở. Như nhà tâm lý học Tali Sharot đã chỉ ra: Các nghiên cứu cho thấy bạn thích ngày Thứ Sáu hơn so với Chủ Nhật, vì Thứ Sáu là một ngày tràn đầy những mộng mơ lạc quan về một cuối tuần đang tới, còn Chủ Nhật thì lại ngập trong sự trông đợi đầy tuyệt vọng không ai muốn khi nhìn những thứ sắp diễn ra vào Thứ Hai. Trong một thí nghiệm, bà đã hỏi những người tham gia xem họ cảm thấy khả năng để họ bị mắc ung thư vào một lúc nào đó là bao nhiêu. Sau đó Sharot nói với họ rằng các kết quả nghiên cứu khoa học cho thấy khả năng để mắc ung thư trong đời là khoảng 30%. Những người đã đưa ra con số dự đoán lúc đầu cao hơn 30% sau đó đã giảm ước tính của mình xuống khi nghe sự thật. Còn những người đưa ra dự đoán ban đầu thấp hơn 30% thì lại hầu như không thay đổi quan điểm kể cả sau khi nghe con số thực tế. Theo Sharot, đây chính là lý do tại sao các nhãn dán cảnh báo và thông cáo công khai không thực sự có tác dụng. Bạn luôn nghĩ rằng vận may sẽ thuộc về mình, còn những cảnh báo đó là dành cho người khác.

Ba ảo giác tích cực này cần được chăm sóc thường xuyên. Bạn giữ chúng gắn kết với nhau bằng ba loại ảo giác phụ trợ nữa có tên gọi *thiên kiến xác nhận*, *thiên lệch nhận thức muộn*, và *thiên kiến tự phụ*. Chúng hoạt động như một chiếc bơm kết nối với nhận thức của bạn, liên tục hút những cảm xúc tiêu cực đi và thổi vào những suy nghĩ tích cực. Tuy không phải ai cũng có được một chiếc bơm hoạt động hoàn hảo, nhưng hầu hết đều có. Nếu chiếc bơm của bạn hoạt động đúng cách, nó sẽ vận hành cả đêm lẫn ngày, giúp bạn sống sót được trong một thế giới vốn

luôn quyết tâm chứng minh rằng bạn không hề tuyệt như bạn vẫn tưởng.

Thiên kiến xác nhận, một thứ mà bạn thấy đã được nhắc tới vài lần trong cả cuốn sách này, là khuynh hướng để bạn luôn nhận ra và nhớ kỹ những thông tin và sự kiện khớp với trông đợi và xác nhận lại niềm tin của bạn. Không chỉ có vậy, bạn còn thường xuyên ngó lơ và quên bẵng đi khi thế giới đưa ra những sự thật đối nghịch với định kiến có sẵn trong bạn. Đây chính là lý do tại sao đèn đường có vẻ luôn nhấp nháy muốn tắt khi bạn đi ngay dưới nó, tại sao trời luôn đổ mưa ngay sau khi bạn vừa mới rửa xe, hay tại sao đĩa bạn cầm vé xem phim luôn tới trễ. Sự thật là bạn chỉ để ý khi đèn đường chập chờn, khi trời mưa ngay sau lần rửa xe, và khi đĩa bạn dở hơi bắt bạn phải ngồi chờ. Khi những sự việc này không diễn ra thì chúng trở thành thứ mà các nhà khoa học gọi là *phi sự kiện*. Phi sự kiện là một điều lãng phí cho sự chú ý và bộ nhớ, bởi vậy chúng không được lưu giữ lại. Nếu bạn không bao giờ tìm kiếm những thông tin phản bác lại niềm tin sẵn có, đặc biệt là những niềm tin khiến cho bạn cảm thấy mình đặc biệt và trên mức trung bình, bạn sẽ luôn tiến bước một cách đầy ảo tưởng mà chẳng hề bị thách thức.

Khi thu thập được những thông tin mới hay một kết quả mà bạn không thể dự đoán được trước, bạn sẽ có xu hướng nhìn lại các ký ức và cho rằng mình đã đoán được từ lâu rồi. Đó là *thiên lệch nhận thức muộn* đang vận hành, khiến cho bạn luôn cảm thấy như thể mình đoán được trước khi mọi chuyện diễn ra. Bạn có lẽ sẽ chẳng bao giờ bắt quả tang được hành vi này của mình, trừ khi bạn có thói quen viết nhật ký hay đọc lại tin nhắn cũ. Thiên lệch nhận thức muộn khiến cho quá khứ có vẻ như là những điều không thể tránh được, và làm bạn tin rằng tương lai là

hoàn toàn có thể dự đoán trước. Tuy vậy, khả năng dự đoán tương lai của con người thực ra lại rất tệ hại. Cứ xem lại những bộ phim khoa học viễn tưởng từ ngày xưa thì biết. Từ xe hơi bay cho tới thành phố trên Mặt Trăng, những bộ phim này hiếm khi đưa ra được những dự đoán chính xác về tương lai. Trong *Star Trek* không có sự xuất hiện của Internet, *Blade Runner* không có điện thoại thông minh. Bộ não của bạn cũng kém trong việc dự đoán tương lai của bản thân giống như bất kỳ bộ phim khoa học viễn tưởng nào. Điểm khác biệt ở đây là những bộ phim để lại sự ghi nhận hoàn hảo về thất bại của chúng. Bạn thì không thế.

Khi mọi chuyện diễn ra đúng theo ý muốn, bạn sẽ không ngần ngại kêu gọi sự chú ý tới đóng góp của mình vào điều đó. Nếu bạn thắng trong một trò chơi, được thăng chức hay đạt điểm cao, bạn có xu hướng gắn những thành công này với năng lực, tài năng, sự cố gắng và chuẩn bị của bản thân. Ngược lại, nếu gặp phải thất bại hay bị vượt mặt, bạn có thói quen tìm một lý do gì đó từ ngoại cảnh để đổ lỗi - một ông sếp khó tính, một nhóm làm việc không gắn kết, một người thầy dạy khó hiểu - bất kỳ thứ gì có thể giữ cho bạn khỏi phải chịu trách nhiệm trực tiếp. Thiên kiến tự phụ cho bạn nhận mọi công trạng về mình khi mọi chuyện diễn ra đúng ý, và đưa ra lời bào chữa cho những lần bạn thất bại. Thiên kiến này làm cho bạn rất khó công nhận sự giúp đỡ từ người khác, từ sự may mắn hay từ lợi thế bất công mà bạn có được. Nó không phải là một khiếm khuyết xấu xí gì trong tính cách của bạn, đây đơn giản chỉ là cách bộ não đóng khung mọi thứ và giúp bạn có động lực để luôn tiến bước. Nếu bạn thất bại trong kỳ thi để trở thành bác sĩ, luật sư, kỹ sư hay thợ chăm chó, bạn sẽ bảo vệ cái tôi của bản thân bằng cách nhận ra tất cả những yếu tố đứng giữa cản trở bạn đạt tới mục tiêu. Như thế, bạn có thể thử lại lần nữa với một tinh thần xông xáo

dám nghĩ dám làm cần thiết để có thể đạt được những mục tiêu khó khăn này.

Những ảo giác tích cực và đám phụ tá tập hợp lại thành một siêu nhóm ảo giác luôn chiếm ưu thế trong tâm trí của mỗi người. Cùng với nhau, ảo tưởng tự tôn, ảo giác về sự kiểm soát, thiên kiến lạc quan, thiên kiến xác nhận, thiên lệch nhận thức muộn và thiên kiến tự phụ kết hợp lại như robot Voltron⁷⁰, thành một con quái thú hỗn hợp trong tâm trí với tên gọi *thiên kiến tự đề cao*. Nó hoạt động đúng với tên gọi - đề cao và nâng tầm quan điểm của bạn về chính bản thân. Khi lái xe, chắc là bạn sẽ tự nhận rằng mình là một tài xế thành thạo, lại có tâm và khéo léo, đặc biệt là khi so sánh với những thằng khùng mà bạn phải giáp mặt hàng ngày trên đường. Nếu bạn giống với một đối tượng nghiên cứu điển hình, bạn sẽ tin rằng khi so với một người trung bình, bạn có sức hấp dẫn cao hơn một chút, thông minh hơn một tẹo, biết cách giải những câu đố chữ và đố mẹo nhanh hơn chút đỉnh, là một người biết lắng nghe tốt hơn, nhỉnh hơn chút chút về kỹ năng lãnh đạo và sống có đạo đức hơn. Về cơ bản, bạn cho rằng mình thú vị hơn so với những người lạ mặt đi ngang qua trên phố.

Một báo cáo xuất bản năm 2010 trên tờ *Tạp chí Hội Tâm lý học Anh Quốc* đã cho thấy bạn thậm chí còn tự nhận xét mình “con người” hơn so với những người khác. Nghiên cứu này dự đoán rằng bất kể bạn đến từ quốc gia nào và nền văn hóa của bạn là gì, nếu người ngoài hành tinh cần ai đó làm sứ giả đại diện cho toàn bộ nhân loại, bạn tin mình sẽ hoàn thành trọng trách đó tốt hơn hầu hết những người khác. Khi được hỏi, hầu hết mọi người đều cho rằng họ thể hiện ra những đặc điểm khiến cho loài người trở nên đặc biệt trong giới động vật nhiều hơn so với

một người bình thường. Vào năm 2010, các nhà khoa học tại UCLA đã thực hiện một khảo sát trên hơn 25.000 người ở độ tuổi từ mười tám tới bảy mươi lăm và phát hiện ra rằng, đa số đều tự nhận định mức độ quyết rũ của bản thân rơi vào khoảng bảy trên mười. Điều này cho thấy một người bình thường sẽ nghĩ anh ta đẹp trai hơn so với mức trung bình. Khoảng 1/3 người trong độ tuổi dưới ba mươi tự chấm cho mình chín điểm. Sự tự tin này khá là buồn cười khi nó có nghĩa là tất cả mọi người đều đẹp trai xinh gái hơn so với một nửa dân số. Một khảo sát được thực hiện bởi American Viewpoint vào năm 2010 cho thấy 80% các phụ huynh tại Mỹ cho rằng béo phì ở trẻ nhỏ đang là một vấn đề ngày càng lớn. Tuy nhiên 84% trong số chính những người này lại cũng cho rằng con của họ có cân nặng nằm trong mục tiêu chuẩn, dù Trung tâm Kiểm soát và Phòng ngừa Dịch bệnh Hoa Kỳ ước tính khoảng 1/3 trẻ em tại Mỹ mắc chứng béo phì. Khi các nhà tâm lý học yêu cầu các giáo sư ở Đại học Nebraska tự đánh giá năng lực giảng dạy của mình, 94% cho rằng họ giỏi hơn so với một giáo viên trung bình.

Bạn không cần phải là một nhà toán học mới thấy được sự vô lý tại đây. Niềm tin của mọi người về vị trí trên mức trung bình của bản thân không thể chính xác hết được. Mức trung bình có nghĩa là, một số người sẽ ngồi trên khoảng giữa của đồ thị hình sin và một số khác thì rơi sang hai bên. Theo thống kê, nếu bạn có khả năng đo lường năng lực của bản thân một cách chính xác, bạn sẽ thấy mình rơi vào khoảng trung bình ở hầu hết các lĩnh vực. Tuy nhiên đây là điều mà bạn sẽ khó có thể tin được.

Vào năm 1998, nhà tâm lý học Joachim Krueger và các đồng nghiệp đã yêu cầu một nhóm đối tượng nhìn vào một danh sách các tính từ. Những từ này miêu tả các loại tính cách khác nhau,

ví dụ như độc đoán, thẳng thắn, bồn chồn và thông thái. Các đối tượng sau đó sẽ đánh giá xem chúng có thể dùng để miêu tả chính họ không, đồng thời đánh giá theo cảm quan về việc chúng có khớp với tính cách của một người bất kỳ ở mức trung bình không. Lấy ví dụ nhé, hãy nghĩ về từ *cầu toàn*. Trên thang điểm từ một tới mười, bạn nghĩ mình cầu toàn tới mức nào? Giờ thì hãy chấm điểm về sự cầu toàn cho một người bình thường trong tưởng tượng có cùng độ tuổi và giới tính với bạn. Phần tiếp theo của nghiên cứu này yêu cầu người tham gia phải đánh giá lại những đặc điểm này trên thang điểm về độ cần thiết, với điểm một tương đương với một đặc điểm nhìn chung sẽ bị xã hội ghét bỏ, và chín dành cho đặc điểm mà ai cũng cần cố gắng để có. Giờ hãy cân nhắc câu trả lời của mình. Bạn sẽ đánh giá sự cầu toàn nằm ở mức nào trên thang đo độ đáng coi trọng nói chung trong xã hội. Hầu hết các đối tượng trong nghiên cứu đều đánh giá đặc điểm mà họ tin bản thân họ sở hữu cũng chính là đặc điểm mà xã hội coi trọng nhất. Ngược lại, những đặc điểm tính cách mà họ cho rằng một người bình thường sẽ có lại bị đánh giá là kém giá trị nhất. Nếu bạn tin mình là một người cầu toàn hơn so với mức trung bình, bạn sẽ có khuynh hướng cho rằng xã hội thích những người nghiêm túc như bạn hơn so với những kẻ không có tiêu chuẩn gì cho bản thân. Mặt khác, nếu bạn ghét những người cho rằng trên đời tồn tại thứ gọi là sự kiểm soát tuyệt đối, và thích một lối tiếp cận tự do thoải mái trong việc giải quyết các vấn đề, bạn sẽ cho rằng tính cách xởi lởi mới là thứ mà thế giới yêu thích. Bạn không chỉ nhìn vào bản thân như một người trên mức trung bình, bạn còn nhận định rằng những điểm mạnh của mình cũng là những đặc tính tốt nhất của nhân loại. Theo lời Krueger, việc thay đổi cách nhìn vào các đặc điểm tính cách của mình là một trong số những

chiến thuật đáng tin cậy nhất để tự bơm căng cảm giác về giá trị bản thân. Nếu bạn biến những đặc điểm của mình thành các đức tính tốt đẹp và đặc điểm của một người trung bình trở thành xấu xa, bạn sẽ có thể bước ra khỏi cửa mỗi ngày một cách rạng ngời lấp lánh mà không cần thay đổi gì. Dẫu vậy, theo như các nhà nghiên cứu đã phát hiện, hiệu ứng này cũng có thể được làm thuyên giảm đi. Khi họ yêu cầu các đối tượng tự đặt mình vào vị trí của người khác và nghĩ xem những cá nhân với các đặc điểm tính cách khác nhau sẽ đánh giá bản thân họ và người khác thế nào, một sự khai sáng nho nhỏ thỉnh thoảng cũng đã xuất hiện, và khuynh hướng để các đối tượng này bị ảnh hưởng bởi thiên kiến tự đề cao cũng bị xóa bỏ. Cũng giống như hầu hết các thiên kiến khác, tất cả những gì bạn cần để phá bỏ ảo giác mặc định của tâm trí là một khoảnh khắc dừng lại để tự nhìn vào bản thân và phê bình.

Vậy lý do tại sao mà bạn hiếm khi nào dừng bước và tự phê bình? Điều gì cho phép thiên kiến tự đề cao và tất cả những ảo giác tích cực của nó lộng hành trong tâm trí bạn? Tại sao một hệ thống những niềm tin rõ ràng là phi lý như vậy lại có thể cắm rễ trong đầu của gần như tất cả mọi người?

Các nhà khoa học chưa thể khẳng định được tại sao những thiên kiến và ảo giác về sự tuyệt vời của bạn lại tồn tại, nhưng hầu hết phỏng đoán đều cho rằng, để một thứ như vậy có thể xuất hiện một cách phổ biến trong tâm trí của con người, chắc chắn nó phải đóng một vai trò nào đấy trong quá trình tiến hóa của tổ tiên chúng ta. Khi phát triển khả năng suy nghĩ và tư duy, bạn cũng được gán thêm năng lực làm mờ đi sự thật, phòng khi bạn có thể nhìn xuyên qua những ảo giác và ngay lập tức nản lòng. Tổ tiên chúng ta ngủ trên nền đất và luôn phải chịu những đòn

tấn công đau đớn từ cuộc sống khắc nghiệt và bàng quan. Thế giới tự nhiên sẽ không bao giờ bỏ cuộc, bởi vậy cũng hợp lý khi giống nòi của chúng ta phát triển một cơ chế đảm bảo cho mình không gục ngã.

Một số các nhà nghiên cứu đặt giả thiết rằng, có thể những kẻ tấn công đầy tự phụ ngoài rừng rậm trong quá khứ đã chiến đấu dũng mãnh và đáng sợ hơn nhiều so với những đồng đội nhút nhát yếu đuối. Có những nhà tâm lý học tin rằng tinh thần chiến đấu thực ra cũng chỉ là một mớ những ảo giác tích cực, và nhuệ khí vẫn thường được cho là yếu tố quan trọng hơn bất kỳ điều gì khác trong chiến trận. Sự tự tin trong giao chiến và tán tỉnh bạn tình chắc chắn là những điểm bắt đầu quan trọng để hiểu về nguồn gốc của thiên kiến tự đề cao. Mặc dù vậy, chúng có lẽ cũng chỉ là các phiên bản nào đó của một sự thật bao trùm và cơ bản hơn. Phỏng đoán chung của giới khoa học là trong khoảng vài triệu năm trở lại đây, những con linh trưởng sinh tồn đủ lâu để trở thành tổ tiên của bạn chính là những cá thể không chịu bỏ cuộc khi mọi hy vọng đã bị dập tắt.

Trong một bài viết của Dominic Johnson và James Fowler được xuất bản vào năm 2011 trên tạp chí Nature, hai nhà xã hội học này đã đưa ra những nhận định thuyết phục về cách mà các ảo giác tích cực có thể đã được hình thành, và lý do tại sao chúng lại tồn tại dai dẳng đến vậy. Theo ý kiến của họ, xét trên phần lớn lịch sử nhân loại, trong những tình huống mà con người thường xuyên phải đối mặt trong khoảng thời gian trước thời hiện đại, sự tự tin thái quá đã nuôi dưỡng một loạt những đặc tính có khả năng giữ cho loài người không bị chìm vào bảo tàng của hóa thạch. Những điều như tham vọng, quyết tâm và tinh thần chung của nhóm đã thúc đẩy con người vượt qua các đại

dương và thuần hóa cây cỏ thành đồng ruộng. Khi những cơn cuồng phong đập nát tàu thuyền thành từng mảnh gỗ vụn và những cánh đồng héo úa dưới ánh Mặt Trời chói chang, những ảo giác tích cực trong tổ tiên bạn đã được kích hoạt, khiến họ nhìn mọi việc một cách lạc quan hơn, để có thể hành động kiên cường, bất kể tình hình có vô vọng tới chừng nào.

Johnson và Fowler chỉ ra rằng những cá thể có suy nghĩ thực tế đã không sinh tồn được lâu. Những ảo giác tích cực chắc hẳn đã là phương án tốt hơn. Họ cho rằng khi con người thuở sơ khai cạnh tranh với nhau về tài nguyên, nếu cả hai bên đều là những kẻ thành thực về bản thân và về đối thủ, họ có lẽ sẽ chỉ đứng và lờm nguýt lẫn nhau, sau đó dự đoán chính xác về việc ai sẽ chiến thắng trong một cuộc đụng độ tưởng tượng, và rồi đầu hàng một cách vô điều kiện.

Hãy tưởng tượng bạn tìm thấy một nguồn nước sạch, nhưng một tên đểu giả xuất hiện tại cùng lúc cùng chỗ với bạn và không muốn chia sẻ tài nguyên. Tên này trông có vẻ khỏe khoắn hơn bạn một chút, nhưng bạn không dám chắc. Hắn có thể đang làm màu mà thôi. Nếu bạn thực sự thành thật với bản thân, bạn sẽ quay gót bước đi, và như vậy là có khả năng đã tự loại mình ra khỏi nguồn gen của nhân loại. Thay vào đó, nếu bạn cảm thấy tự tin hơn một chút bất chấp những gì bạn biết về đối phương, bạn có thể đã giữ vững vị trí và thủ thế, hoặc thậm chí chính bạn cũng có thể làm màu để trông có vẻ mạnh mẽ hơn. Khi Johnson và Fowler đưa những chiến thuật này vào một chương trình máy tính và giả lập những cuộc đối đầu với các đối thủ trong cuộc chiến tranh dành tài nguyên hữu hạn, họ đã phát hiện ra rằng sau vài ngàn thế hệ, những kẻ tự tin hơi thái quá một chút sẽ có khả năng sinh tồn tốt hơn so với những cá

thể đánh giá bản thân đúng mức hay thậm chí thấp hơn thực tế. Chỉ cần chiến lợi phẩm là một thứ đáng để chiến đấu và giành giật, và cả hai bên đều không biết rõ về đối thủ đang đứng trước mình, bên nào có sự tự tin thái quá sẽ chiến thắng. Những kẻ thường xuyên đánh giá quá cao khả năng của bản thân sẽ không bao giờ quay gót trước những cuộc đụng độ, mà trong đó thắng bại dường như phụ thuộc vào vận may. Đôi khi họ còn có thể chiến thắng từ thế yếu hơn bởi kẻ thù đã không dám thách thức trước sự làm màu vô lối của họ. Những đối thủ giả lập càng không chắc chắn về những người này thì họ càng có nhiều lợi thế khi mang trong mình đặc tính tự tin thái quá.

Bạn có khả năng đánh giá một cách có lý trí giữa nguy cơ và lợi ích, giữa chi phí và phần thưởng của những hệ thống phức tạp, nhưng trong những tình huống ngặt nghèo, bạn luôn có thể dựa vào một đường tắt đơn giản và đáng tin cậy: tự tin thái quá và mù quáng một chút. Trò làm màu tốt nhất diễn ra khi chính kẻ lừa bịp cũng không biết rõ những quân bài mà hắn có trong tay. Nếu bạn có thể xác định chính xác khả năng chiến thắng của bản thân - bất kể khả năng đó thể hiện ở dạng một cuộc đi săn thú, một cuộc đấu tay đôi hay thị trường việc làm cho sinh viên tốt nghiệp ngành triết học - bạn có lẽ sẽ thường xuyên quay đầu bỏ chạy trước những khó khăn chông chát. Sẽ luôn có hàng tá chứng cứ cho thấy rằng vận may không đứng về phía bạn, vừa đủ để ngăn cản bạn nỗ lực trong hầu hết mọi mặt của cuộc sống. May mắn làm sao, bạn thường xuyên không nắm rõ điều này, và bạn luôn đánh giá quá cao khả năng thành công của bản thân. Những con linh trưởng như bạn đã tiến hóa theo hướng ưu tiên ảo giác về sự vĩ đại của chính mình. Đó chính là thái độ đã giúp bạn bước ra khỏi cuộc sống ăn lông ở lỗ và nhắc mình dậy khỏi giường mỗi sáng. Những thử thách và khó khăn mà

cuộc sống dội vào bạn không ngừng nghỉ khiến cho việc làm người thực sự rất khó khăn, cho dù bạn đang phải chiến đấu chống lại lũ hải ly bị đại hay những kẻ thu tiền điện nước mắc dịch. Những người nỗ lực hơn một vài điểm phần trăm và kiên cường chịu đựng lâu hơn một chút sẽ có khả năng chiến thắng tự nhiên cao hơn so với những kẻ có cái nhìn thực tế. Bạn được thừa hưởng khuynh hướng chống lại nghịch cảnh, để có thể giữ được sự lạc quan trong vô vọng.

Nhìn chung thì những ảo giác tích cực này có lợi, nhưng nếu thả rông không kiểm soát, chúng có thể dẫn tới những quyết định và chính sách tồi tệ. Sự tự tin thái quá là một công cụ mạnh mẽ, có khả năng thúc đẩy hành vi và mang tới sự kiên gan khi đối đầu với những khó khăn, bất định trong cả cuộc sống cá nhân lẫn sự tồn vong của các tổ chức hay quốc gia. Tuy nhiên, đôi khi chính trạng thái cảm xúc này lại có thể đột biến thành sự ngạo mạn và tham vọng mù quáng. Lịch sử loài người rải đầy xác chết những nạn nhân, cả theo nghĩa đen và nghĩa bóng, của thiên kiến tự đề cao. Sự tự tin thái quá không thực tế và phi lý vẫn bơi lội trong hệ thần kinh của bạn có thể trở thành một thảm họa, khi bạn lãnh đạo hàng triệu người hoặc đang quản lý sự đầu tư của họ.

Phản ứng được tiến hóa từ tự nhiên này cho phép bộ não đánh lừa và khiến bạn làm những điều có khả năng tối ưu hóa sự sống còn của giống loài, kể cả khi lợi ích này chỉ xuất hiện một vài lần trong quãng thời gian kéo dài qua hàng triệu thế hệ. Trong một tình huống cụ thể, sự tự tin thái quá có thể sẽ không phải là trạng thái tâm lý tốt nhất, và những hành vi xuất phát từ cách nhận định đó có thể sẽ không phải là lựa chọn hợp lý nhất trong bài kiểm tra trắc nghiệm vĩ đại - Cuộc Đời. Mặc dù vậy, khi nó

được hòa tan trong hàng tỷ cá thể đang đối mặt với thế giới hiện đại, kết quả trung bình sẽ cho ra con đường tốt nhất để đạt tới mọi mục đích. Nói một cách ngắn gọn, bộ não sẽ chọc ngoáy vào các cảm xúc để khiến bạn phải làm những việc có khả năng dẫn tới thành công.

Nó làm điều này bằng cách khiến cho bạn tưởng rằng bạn nắm rõ tình hình hơn so với thực tế, kể cả trong những bối cảnh mà đó có thể là một sai lầm khủng khiếp. Đôi khi bạn dừng lại, ngẫm nghĩ và khước từ những đề xuất này. Nhưng đôi khi bạn lại làm theo chúng. Như một vài chuyên gia đã chỉ ra, chiến thuật cơ bản này đã trưởng thành từ những cộng đồng nhỏ không có khả năng phòng ngừa nó và cũng không gây ra tác hại gì lớn. Tuy nhiên, xã hội hiện đại lại rất rộng lớn và phức tạp, với các tổ chức chịu trách nhiệm về cuộc sống của rất nhiều người. Bởi vậy Johnson và Fowler đã thêm vào một đoạn kết đáng sợ trong phỏng đoán của họ. Con người được lập trình để trở nên càng tự tin hơn khi họ càng nắm ít thông tin về tình hình trước mắt, bởi vậy bạn sẽ thấy sự tự tin thái quá có sức hủy diệt lớn lao nhất tại những nơi có độ phức tạp và khó lường cao. Những ví dụ mà hai nhà khoa học đưa ra là các chính phủ, các cuộc chiến tranh, thị trường tài chính và những thảm họa tự nhiên.

Nếu bạn muốn thấy tác hại của các ảo giác tích cực trong bối cảnh quen thuộc hơn thì hãy nhìn vào các mạng xã hội. Những tiện ích như Twitter hay Facebook có khả năng khuếch đại mức ảnh hưởng của các khuynh hướng tự nhiên. Bạn sử dụng mạng xã hội để đưa các tiêu chuẩn xã hội tới một tầm cao biểu đạt mới. Đó là một điều hoàn toàn tự nhiên khi con người đạt được khả năng nhìn thấy những thành phố mà họ sẽ không bao giờ

tới, hay trò chuyện từ xa với những người mà họ sẽ chẳng bao giờ gặp. Mong muốn nâng cao lòng tự trọng thông qua các ảo giác tích cực là một trong số những yếu tố phổ biến và dễ thấy nhất trên mạng xã hội. Trong những thế giới ảo này, bạn được phép chọn khoe ra và giấu đi điều gì trước con mắt của bàn dân thiên hạ.

Khối lượng sử dụng mạng xã hội hiện tại nghiêng mạnh về những người trẻ tuổi, tuy nhiên mọi người ở tất cả các độ tuổi đều đang sở hữu một cá tính công khai thông qua những kênh truyền thông trên mạng, những dòng cập nhật trạng thái và những trang cá nhân luôn luôn có thể bị biến đổi. Đối với một số người, thế giới ảo đó khiến họ cảm thấy mình là ngôi sao của một chương trình thực tế thu nhỏ. Nếu bạn có những người bạn và họ hàng trẻ tuổi hơn trong luồng cập nhật thông tin, hẳn bạn đã nhận thấy phản ứng thái quá của họ khi chạy theo trào lưu chu mỏ vịt, tăng độ tương phản và chụp lại những tấm ảnh chân dung với chiếc máy ảnh giơ ra một cách gượng gạo. Tất cả đều liên quan tới lòng tự trọng, và động cơ thúc đẩy việc giữ vững lòng tự trọng cao ngất có thể dẫn tới những lựa chọn kỳ lạ.

Ví dụ, hãy tưởng tượng bạn đang dạo bước trong công viên, thưởng thức tiếng ca của một con chim ẩn mình trên tán cây trong khi ngắm nhìn những tia sáng đang nhảy nhót trên mặt hồ. Bỗng bạn nhìn thấy qua khước mắt một chiếc đèn dầu bằng đồng đang nằm chỏng chơ. Bạn nhặt nó lên, nhận thấy rằng đây là một vật thể có giá trị cao. Đánh bóng lại một chút và biết đâu... Ôi chao! Trong khi bạn đang thử lau chiếc đèn dầu bằng tay áo, một cơn lốc xoáy nhỏ của những hạt bụi nhiệm màu cuốn lấy bạn, và từ trong ngọn khói nghi ngút xuất hiện một

ông thần da xanh không chân đang cười rạo rỡ và tỏa ra mùi hương của những chiếc bánh nướng thơm phức.

Ông thần muốn đền ơn bạn vì đã giải thoát ông ta khỏi chiếc đèn bằng việc kỳ cọ nó một cách nhiệt tình. Khá là đáng tiếc, ông thần này chỉ có khả năng ban điều ước theo kiểu chọn phương án. Ông ta cho phép bạn chọn chỉ một trong số bốn phương án được đưa ra: một tháng lương, một cuộc mây mưa không để lại hậu quả với một người bất kỳ do bạn chọn; một bữa ăn thịnh soạn gồm tất cả những món cao lương mỹ vị mà bạn có thể nghĩ ra; hoặc một lời ngợi khen tốt đẹp từ đáy lòng. Bạn sẽ chọn điều gì? Một phiên bản của những lựa chọn trên đã xuất hiện trong một nghiên cứu tâm lý công bố vào năm 2010, được thực hiện bởi Brad Bushman, Scott Moeller và Jennifer Crocker. Như một phần trong loạt thí nghiệm để tìm hiểu về lòng tự trọng, các nhà nghiên cứu đã khảo sát các sinh viên để đánh giá một vài thứ mà người bình thường ham muốn - đồ ăn, tình dục, tiền bạc, tình bạn, lời ngợi khen. Các đối tượng đã được yêu cầu thổ lộ về mức độ ham muốn của mình trước những điều trên. Lựa chọn nào đã chiến thắng? Những lời ngợi khen. Trong nghiên cứu thực hiện với những người ở độ tuổi học cấp ba và đại học, các đối tượng tham gia đã đánh giá việc lòng tự trọng được nâng tầm hấp dẫn hơn thứ mà những người lớn tuổi cho là phần thưởng thực sự. Khi bạn hỏi một người đang trong quãng 1/4 đầu tiên của cuộc đời về điều mà anh ta muốn nhận được - tình dục, pizza hay một nhận định tích cực về anh ta- phần lớn sẽ chọn những lời ngợi khen, kể cả khi đối tượng được hỏi đã không được thưởng thức những phương án còn lại trong thời gian dài. Các nhà khoa học cũng nhận thấy từ một nghiên cứu khác rằng, khuynh hướng chọn sự nâng cao lòng tự trọng thay

vì những phần thưởng khác sẽ suy giảm dần qua thời gian, nhưng nó sẽ không bao giờ thực sự biến mất.

Một số nhà nghiên cứu, điển hình như nhà tâm lý học Jean Twenge, cho rằng trong thế giới mới này, nơi mà những lời ngợi khen có giá trị cao hơn tình dục và pizza, khi thiên kiến tự đề cao được thả rộng và được cho ăn không giới hạn, một trạng thái bình thường mới đã xuất hiện để cho những ảo giác tích cực của một vài thế hệ trở lại đây đột biến trở thành chứng ái kỷ mạnh mẽ. Trong cuốn sách *The Narcissism Epidemic (Bệnh dịch ái kỷ)*, Twenge đã viết rằng các nghiên cứu của bà cho thấy từ giữa những năm 1980, các trường hợp được chẩn đoán mắc chứng ái kỷ ở Mỹ đã tăng nhanh chẳng kém gì chứng béo phì. Bà đã sử dụng bài kiểm tra giống với của các bác sĩ tâm thần trong xác định bệnh nhân mắc chứng ái kỷ và phát hiện ra vào năm 2006, cứ bốn sinh viên Mỹ thì có một người mắc chứng này. Chúng ta đang nói về chứng ái kỷ thực sự, thứ sẽ dẫn tới rối loạn tâm thần. Theo ước tính của Twenge, đây là một xu hướng nguy hiểm, và nó đang có dấu hiệu gia tăng. Theo lời bà, sự tự tin thái quá có nguồn gốc từ chứng ái kỷ sẽ vượt qua lằn ranh, làm vấy bẩn những thứ đáng ra sẽ được cải thiện nhờ vào một liều tự tin vừa đủ. Vượt qua ranh giới đó, bạn sẽ không còn để tâm tới người khác nữa, trở nên thực dụng hơn, bị ám ảnh bởi vị thế của bản thân cùng với việc mất đi sự kiềm chế vốn giữ cho bạn không đánh giá quá cao năng lực của mình trong việc kiểm soát, hay thậm chí là sống sót, khi lâm vào những tình huống nguy hiểm. Trong cuốn sách của mình, Twenge đã liên hệ xu hướng này với sự sụp đổ của thị trường nhà đất vào giữa những năm 2000 và sự gia tăng chóng mặt về số lượng của các chương trình truyền hình thực tế trong cùng thập niên đó. Theo bà, động lực thúc đẩy người ta muốn trở nên nổi tiếng mà không cần làm gì

cả đã biến chuyển từ việc phải trở nên kỳ lạ thành chỉ cần theo một công thức có thể đoán trước. Tất cả là nhờ vào một tới hai thế hệ những người được nuôi dạy bởi các bậc phụ huynh thổi phồng lòng tự trọng của con cái họ lên tới trời cao, và rồi thả chúng vào một nền văn hóa tràn ngập những công nghệ mới xuất hiện rất hữu ích cho việc củng cố thiên kiến tự đề cao. Tới thời điểm mà nghiên cứu của Twenge được công bố, các chương trình truyền hình thực tế đã có cả hai thập kỷ tự hoàn thiện mình, và những ngôi sao hiện đại xuất hiện từ các chương trình ấy đã trở thành đại diện cho một phần nhỏ của dân số, những người không chỉ muốn có mặt trong các chương trình đó, mà còn biết rõ bản chất chúng là gì nhưng vẫn muốn tham gia vào. Các nhà sản xuất với kinh nghiệm dày dặn sẽ nắm bắt được ai có khả năng mang tới những chương trình truyền hình giải trí tốt nhất cho hàng triệu người, và rồi họ chọn lọc từ trong nhóm nhỏ đó. Kết quả có được là một thế hệ mới của các ngôi sao nhiệm ảo giác tích cực ở liều cao, và sự tự tin thái quá được tiếp sức từ chứng ái kỷ của lớp trẻ tại Mỹ giờ đây dễ được coi là bình thường hơn.

Khát vọng nhìn vào bản thân như một người tốt hơn so với mức trung bình, có khả năng hơn, tài giỏi hơn, thông minh hơn và xinh đẹp hơn so với thực tế có lẽ đã được cài cắm sâu trong tâm trí bạn như một sản phẩm phụ của hàng triệu năm chiến đấu trước thiên nhiên khắc nghiệt, thứ đã quét sạch 99% tất cả các giống loài từng tung hoành trên hành tinh này. Dầu sao thì niềm tự tin đó của bạn vẫn phải chịu ảnh hưởng từ một vài thứ khác nữa sau khi bạn chào đời.

Các trải nghiệm trong cuộc sống, đương nhiên rồi, có khả năng củng cố hoặc kiềm chế những cảm xúc này. Lựa chọn của bố mẹ

trong việc nuôi dưỡng bạn cũng là một yếu tố rất quan trọng. Thái độ chung của thế hệ cũng có ảnh hưởng không nhỏ lên thiên kiến tự đề cao của bạn. Ví dụ, cô gái được nuôi dưỡng trong trại mồ côi vào năm 1850 và cô gái lớn lên ở những năm 2000 đang tranh tài trong môn thể dục dụng cụ có lẽ sẽ sử dụng những khía cạnh khác nhau trong cuộc sống để đánh giá lòng tự trọng của bản thân. Bên ngoài tất cả những yếu tố trên, môi trường văn hóa mà trong đó bạn sống và phát triển cũng gây ảnh hưởng vô cùng lớn. Vào khoảng cuối thế kỷ XX ở Mỹ, chủ nghĩa cá nhân và tự lực đã được cắm rễ sâu trong tâm thức mỗi người dân, trong khi đó, ở Nhật Bản cùng thời kỳ đó, hầu hết mọi người đều coi trọng sự tương hỗ và những mối quan hệ cộng đồng. Các nghiên cứu văn hóa chéo của các nhà tâm lý học Hazel Markus và Shinobu Kitayama vào khoảng những năm 1990 đã cho thấy, rất nhiều nền văn hóa Á châu tích cực kiềm chế những ham muốn tự đề cao. Theo hai nhà khoa học này nhận định, khái niệm của phương Tây “bánh xe kê to sẽ được bôi dầu”⁷¹ được nhìn qua con mắt của người Á Đông sẽ là “chiếc đinh lồi lên sẽ bị đóng xuống”⁷². Như họ đã chỉ ra, người Mỹ có những kỹ thuật động viên bản thân như nhìn vào gương và tự nói với mình “Tôi thật đẹp” một trăm lần trước khi ra khỏi nhà. Trong khi đó ở Nhật, các công nhân viên chức sẵn sàng nắm tay và khen ngợi đồng nghiệp, rằng *họ* thật đẹp. Markus và Kitayama đã chỉ ra rằng, trong những nền văn hóa như vậy, con người ta có xu hướng trở nên tự tin sau một loạt những thất bại hơn so với việc thành công dễ dàng ngay sau lần thử đầu tiên. Lòng tự trọng tại đây xuất phát từ việc tự đặt mình vào và cống hiến cho sức mạnh tập thể. Một người trong nền văn hóa như vậy, theo nhận định của các nhà khoa học, sẽ không cảm thấy nỗi đau đớn của sự thất vọng, kể cả khi những thành tựu cá

nhân không bao giờ khiến họ nổi bật lên, hay mang về những lời ngợi khen và sự nổi tiếng cho riêng họ. Sự bất bình trong mắt người khác có sức nặng lớn hơn nhiều so với những lời ngợi khen, bởi vì lời ngợi khen không thực sự đáng tin cậy, và cũng không mấy khi là thành thực. Theo lời của Markus và Kitayama: “Những người đặt xã hội trước bản thân cá nhân mình sẽ không tự nhận mình tốt hơn những người khác”, và họ sẽ cảm thấy khó chịu nếu cảm giác về sự ưu trội mạnh mẽ xuất hiện trong đầu họ. Có lẽ bạn cũng đã nhận thấy những chiếc bóng của thái độ Á Đông này trong nền văn hóa phương Tây. Những phong trào tiểu văn hóa và các chiến dịch chính trị thường xuyên tán dương các chuẩn mực đạo đức có khả năng dẫn tới sự hình thành của các hội nhóm và sự sở hữu cộng đồng, trùng khớp với cảm giác kìm nén sự tự đề cao, thay vào đó tập trung hơn vào sự tương hỗ. Những người sống trong các phong trào tiểu văn hóa này thậm chí có thể tiếp nhận và thực hiện theo một vài quan điểm triết học và tôn giáo của các Cộng đồng phương Đông. Tương tự như thế, những phong trào đối nghịch cũng đưa ra những quan điểm mới, đề cao chủ nghĩa cá nhân và tự do cho mỗi người, tới mức khiến cho cảm giác tự đề cao được kích thích và khuếch đại lên nhiều lần.

Một thế kỷ của những dữ liệu thí nghiệm đã chỉ ra một sự thật trung tâm về những trải nghiệm và hành vi hàng ngày của bạn: Bạn đầu tư rất nhiều để xây dựng sự tự tin. Mức tự trọng cơ bản của bạn càng cao thì bạn càng cố gắng để bảo vệ nó. Nó trôi sụt như thủy triều mỗi ngày và cứ như vậy trong suốt cuộc đời, nhưng một cảm giác chung cho thấy mình có khả năng đương đầu trước thế giới đã luôn tiếp sức cho bạn. Bạn cảm thấy mình có hiệu quả. Bạn tin rằng mình có khả năng kiểm soát phần nào môi trường xung quanh. Bạn cảm thấy như thể mình có nhiều

lựa chọn, và những lựa chọn này có thể khiến cho cuộc sống của bạn trở nên tốt đẹp hơn. Các nhà tâm lý học gọi cảm giác về sự kiểm soát vận mệnh của chính mình là *tính tự hiệu lực (self-efficacy)*. Nhà tâm lý học nổi tiếng B. F. Skinner đã nói, nhân cách cốt lõi của bạn được phát triển từ những thí nghiệm khoa học tí hon mà bạn thực hiện trong suốt thời thơ ấu của mình. Ông nhận thấy một hình mẫu trong hành vi mà ông gọi là các phản ứng và các nhân tố gia cường. Hãy tưởng tượng bạn là một đứa trẻ chơi piano trong một bữa tiệc và mọi người đổ vào phòng để lắng nghe, sau đó tất cả cùng vỗ tay, cười nói và ca tụng bạn. Skinner cho rằng tình huống như vậy sẽ cộng thêm điểm vào cảm giác tự hiệu lực của bạn. Bạn có thể sẽ thử thực hiện lại màn trình diễn đó vào một dịp tương tự trong tương lai, và nếu nó lại thành công, bạn sẽ thêm nó vào cái túi chứa những mảnh mà bạn có thể sử dụng để thu hút sự chú ý. Qua thời gian, Skinner tin rằng bạn sẽ học được một loạt những tình huống và hành vi có thể giúp bạn được chú ý và khen ngợi, hay nhận được những sự tưởng thưởng nào đó khác, thế là bạn sẽ bắt đầu tìm cách tự đặt mình vào những tình huống đó khi giao tiếp với thế giới bên ngoài. Bạn xây dựng nên cảm giác tự tin trong những hành động và tình huống mà bạn tin chắc có thể mang lại lợi ích, hay theo như cách mà Skinner định nghĩa, những nhân tố gia cường. Theo ông, đây là lý do tại sao bạn lại quyết định bỏ qua một số buổi tự tập, trong khi cố gắng tham gia những buổi khác. Đây cũng là lý do tại sao bạn có thể nhanh chóng làm thân với một số người, nhưng có những kẻ lại khiến bạn mất hứng chỉ trong vòng vài giây. Bạn có xu hướng bảo vệ quả bong bóng mà bạn đã tạo nên và xây dựng trong cả cuộc đời mình - quả bong bóng của những ảo giác tích cực có thể khiến bạn cảm thấy thỏa mãn về bản thân. Những kinh nghiệm tuyệt vời đó

len lỗi vào cảm giác về sự kiểm soát và thái độ của bạn khi gặp phải những vấn đề không quen thuộc. Lòng tự trọng và cảm giác tự hiệu lực hoạt động cùng nhau để kéo bạn khỏi chiếc giường mỗi sáng, giữ cho bạn có thể đương đầu trước những sự trừng phạt của thế giới đầy khắc nghiệt.

Những nghiên cứu về sự tự đề cao cho thấy, không có một mức tự tin chung cho tất cả loài người. Thay vào đó, con người tạo ra một khoảng rộng những định kiến vô cùng phức tạp, đầy sắc thái về năng lực và giá trị của bản thân họ. Giống như hầu hết các khía cạnh khác của tâm trí, có hàng tá những ví dụ cho điều này ngoài đời thực, và bạn sẽ rơi vào một trong những trường hợp đó. Nhưng hầu hết mọi người đều tự nhận định bản thân ở trên trung bình một chút. Và khả năng cao là bạn cũng sẽ nhận định tương tự khi nói về những đặc điểm không rõ ràng, nhưng đáng trân trọng của bản ngã con người, bất kể bạn cho chúng là gì đi chăng nữa. Ý kiến của bạn về những thứ tạo nên một con người trên mức trung bình, có những khí chất đáng thêm muốn chịu ảnh hưởng sâu rộng bởi văn hóa và thế hệ mà bạn sống, những chế độ thiết lập sẵn trong bộ phận so-sánh-với-người-khác của bạn có vẻ được cài đặt ở điểm cao hơn một chút so với mức trung bình. Nhờ được điều này, bạn có thể dự đoán được cách mà bạn và những người khác sẽ giải quyết các vấn đề khó khăn phức tạp, và có thể bạn sẽ tìm ra được những kết luận bất ngờ, phát triển ra được những kế hoạch hành động không hề khạo. Hãy biết rằng chỉ những người có thể chiến thắng trước mọi nghịch cảnh, những người kiên cường đứng dậy sau khi bị quật ngã hết lần này tới lần khác, cuối cùng chính là những người duy nhất còn lại để bạn có thể so sánh với bản thân. Đó sẽ là những người kể lại câu chuyện truyền cảm hứng về cách họ vượt qua số phận và không bao giờ chịu đầu hàng

trước sự nghi ngờ. Những người khác, những kẻ đã thử và thất bại, những kẻ tạo nên đa số thực sự - họ chẳng bao giờ được mời tới diễn thuyết trong những buổi bế giảng cả.

Khối ảo tưởng khổng lồ này là một mảnh lối có lợi về mặt tiến hóa cho loài người. Việc tồn tại như một cá nhân bay qua không gian trên một hòn đá đầy thù địch và chỉ có một ít bạn bè là rất khó. Kể cả khi bạn may mắn sống trong một đất nước giàu có, dân trí cao, công nghiệp phát triển trong thế kỷ XXI, được sinh ra trong một gia đình sống trên mức nghèo khổ. Ở vị trí đó, bạn như một ông hoàng khi so với hàng tỷ những con người kém may mắn hơn. Nếu bạn đang được sống trong một nơi tuyệt vời như vậy, hãy nghĩ lại về tất cả những lời phàn nàn, những nỗi buồn đau mà bạn từng cảm nhận hay chứng kiến. Vực thẳm giữa những thứ bạn muốn và những thứ bạn có, sự mát mát người thân đột ngột, khao khát tình yêu và nỗi đau khi nó không được đáp lại - bất kể bạn sống trong hoàn cảnh sung sướng đến thế nào, bạn cũng từng rơi những giọt nước mắt. Rõ ràng, việc sở hữu một bộ não không phải là điều dễ dàng gì. Để nhận ra được chúng ta đã làm tốt tới đâu khi đối mặt với vô vàn những khó khăn, bất kể là thật hay tưởng tượng, cũng là minh chứng cho sự kỳ quặc trong quá trình theo đuổi hạnh phúc và hoàn thiện bản thân của chúng ta. Thiên kiến tự đề cao và tất cả những ảo giác tích cực có khả năng làm đi những thử thách mà rất nhiều người trên hành tinh này đang phải chịu đựng, vật lộn với sự nghèo khổ và chiến tranh, đói kém và bệnh tật. Ở Phnom Penh và ở Calcutta có những đồng rác chất cao như những dãy núi tí hon, và ngày qua ngày, hàng đàn trẻ sẽ tụ tập lại để nhặt lượm những thứ rác rưởi rơi vãi ra từ xe thu gom. Những đứa trẻ này lượm nhặt cả ngày, thường là không có cả giày dép mà đi, hít vào thứ khói bốc lên từ những lò đốt rác gần

đó. Trên thế giới còn có những nơi mà ngay vào lúc này, người ta bước ra đường đi làm và lo lắng về những tay súng bắn tỉa và những kẻ đánh bom liều chết. Ở nhiều nơi nước uống có màu nâu, và con người không được ăn đủ ba bữa một ngày.

Xuyên suốt lịch sử nhân loại, đã luôn có những khoảng thời gian mà loài người phải chịu đựng gánh nặng kinh khủng và lội qua thứ tưởng chừng như là khổ cảnh cùng cực. Từ những trại tập trung cho tới những cuộc hành quân chết chóc, từ dịch bệnh tới chiến tranh, những người có trí óc với cấu tạo về căn bản là giống y như bạn đã phải chịu đựng và sống sót qua những sự kiện đáng sợ. Cũng như vậy, bạn sở hữu chung một thứ đầy tuyệt vời với những người hàng ngày sống dưới trướng của sự áp bức. Nếu bạn bị nhổ bật ra khỏi nơi ở thoải mái hiện tại và chịu chung số phận với họ, nếu lý trí của bạn phải chịu những thử thách cam go mà những người đi trước đã trải qua, một hàng số chắc chắn sẽ không đổi: Bạn sẽ kiên cường. Bạn sẽ không bỏ cuộc.

Lời cảm ơn

Cuốn sách này sẽ không thể được hoàn thành nếu không có sự ủng hộ từ vợ tôi, Amanda, người đã ngồi bên tôi hết đêm này tới đêm khác khi tôi vừa ăn vừa lúng búng bàn về nghiên cứu khoa học. Những cuộc trò chuyện đó, và sự tranh luận qua lại xuất phát từ chúng, đã cho tôi thấy được cách tốt nhất để lắp ghép các nghiên cứu lại với nhau sao cho thật thú vị, để rồi có thể kể nên những câu chuyện vui vẻ về tâm trí con người. Cô ấy còn để ý theo dõi những nguồn tư liệu mà tôi sử dụng để viết, và cũng luôn trấn an bạn bè và gia đình rằng rồi cũng sẽ tới lúc tôi chui ra khỏi phòng viết và uống với họ vài ly. Cảm ơn em rất nhiều.

Cảm ơn Erin Malone. Chị là nhà vô địch trong lòng tôi bấy lâu nay. Cảm ơn chị đã kéo tôi vào cuộc sống của một tác giả và tin chắc vào ý tưởng của cuốn sách này cũng như cuốn sách trước đó, kể từ khi chúng còn là những bài viết trên một trang blog dí dỏm. Chị đã mở tung hết những cánh cửa mà tôi tưởng rằng đã khóa kỹ từ lâu. Chị là một người tuyệt vời.

Patrick Mulligan, anh là một nhà biên tập tuyệt cú mèo. Anh không chỉ hướng dẫn tôi tìm đọc David Foster Wallace và Harold Bloom, mà còn chỉnh sửa khi tôi nhầm lẫn về các kẻ thù của Voltron. Anh đã động viên tôi rất nhiều, luôn hiểu chính xác những gì tôi muốn truyền đạt, và giúp tôi có thể giữ được tinh thần để biến tất cả những điều này thành hiện thực. Cảm ơn anh vì đã biến mớ thông tin tạp phé lù của tôi thành một cuốn sách thực sự.

Jessica Sindler, biên tập viên siêu khủng còn lại của tôi, chị đã phải nhận những email kỳ quặc nhất trong quá trình biên soạn cuốn sách này, và tôi rất biết ơn trước sự thông cảm của chị. Ngày trước hôm tôi phải giao nộp bản thảo cuối cùng, một con lốc xoáy đã phá tan căn nhà của chúng tôi. Tôi vừa mới lưu bản thảo lên Dropbox thì một phút sau đã cùng vợ nằm toài trên sàn hành lang rồi. Câu này được viết sau khi tôi lấy lại được bản thảo từ bộ lưu trữ đám mây và hoàn thiện nó trên máy tính xách tay ở nhà một người thân. Tôi đã gửi email cho Jessica, và chị ấy đồng ý dời hạn nộp lại muộn hơn một chút. Cảm ơn chị một lần nữa. Giờ thì chúng ta đã có một câu chuyện về việc viết lách tuyệt vời.

Jenna Dolan, cảm ơn chị đã sửa những lỗi về thì của động từ và luôn miệng hỏi tại sao tôi lại mắc nhiều lỗi ngu si tới vậy. Cuốn sách này đã trở nên tốt hơn rất nhiều nhờ vào công sức của chị.

Và tất nhiên là bố mẹ tôi mới là lý do thực sự để tôi có thể viết những lời cảm ơn này. Bố Jerry và mẹ Evelyn, cảm ơn hai người rất nhiều vì đã cho phép một đứa con một được sống cuộc đời thơ ngây không màng tới thế giới của người lớn lâu tới vậy. Và cảm ơn vì hai người đã nói cho nó biết sự thật khi nó hỏi.

Lớn lên ở vùng Thâm Nam, bạn sẽ được gặp vô số những nhà triết học tại gia và những nhà tâm lý học ngồi ghé bàn, những người thực chất sẽ không chịu ngồi tại nhà hay trên ghé đâu. Ở mọi trạm đổ xăng, mọi quán ăn, trong tất cả những giờ nghỉ trưa, họ sẽ đứng quanh và kể cho bạn biết về sự thật cuộc sống. Tại một trạm dừng xe tải mà tôi thường mua bữa sáng, có các bô lão ngồi quanh những chiếc bàn thanh lý từ quán đồ ăn nhanh để nhai bánh quy và phàn nàn về các chính khách. Ngày trước,

một ai đó đã treo một tấm biển lớn bên trên đề chữ “Thợ săn, thợ câu và những kẻ nói dối khác tụ tập tại đây”. Chuyện có thật luôn. Việc đó là một tấm biển gỗ có chất lượng gia công tại nhà máy với những chữ cái được khắc bằng đèn xì là một điều tuyệt vời đối với tôi. Dân miền Nam rất khoái những câu chuyện bịa đặt, và họ là bậc thầy trong việc bịa chuyện. Đây cũng là điều đầu tiên mà người miền Nam có thể nhận ra khi du hành xa xứ. Dân Mỹ ở các vùng khác nói chung có vẻ chẳng hề thấy rằng họ rất kém trong việc nói linh tinh.

Với sự thông thạo được tôi luyện trong việc hùng biện và khả năng kể chuyện linh hoạt như một vũ công múa ballet, một người miền Nam có học sẽ trở thành một sinh vật đáng kinh ngạc. Một người đọc rộng hiểu nhiều có thể nhìn thấu sự vô lý của cuộc sống tốt hơn bất kỳ ai. Họ có cách riêng của họ. Họ đã tạo nên một lối mòn riêng. Một khi bạn đã gặp vài người trong số này, bạn sẽ không thể kiểm chế được việc thèm muốn sở hữu một chút phép màu của họ. Bạn sẽ biết ngay khi gặp một người như vậy, bởi bạn sẽ vĩnh viễn khao khát có được tài năng thiên phú như họ.

Tôi đã từng có được vinh dự làm học sinh của một người như thế.

Ông ấy sống ở hạt Jones, tiểu bang Mississippi. Ông ấy lái máy bay, chụp ảnh đám cưới, chơi Led Zeppelin bằng đàn guitar acoustic bên một chiếc bàn chứa đầy những vật phẩm tôn giáo tới từ khắp nơi trên thế giới. Ông đã học để trở thành một nhà truyền giáo, nhưng cuối cùng lại trở thành một giáo sư triết học chuyên gọt giũa những ý tưởng ngu muội ra khỏi đầu con cái của những người nông dân, tài xế xe tải, và phần còn lại của một

thế hệ những kẻ được nuôi dưỡng bằng bột yến mạch và những việc vặt trong nhà. Tên ông ấy là Ronald Bishop, và tôi sẽ chẳng bao giờ có thể ngẫu được như ông.

Ông có phải là một người sùng đạo không? Tôi nghĩ là có. Nhưng ông cũng đã chào đón Christopher Hitchens tới trường để Hitchens có thể đưa ra một bài giảng ở sâu trong lòng địch⁷³. Liệu ông có thích Immanuel Kant và Bertrand Russell? Tôi nghĩ là có. Nhưng khi đưa tôi và vợ tới một hội thảo triết học, ông đã đồng ý ra về sớm để chúng tôi có thể tới dự một buổi tiệc xập xình ở Columbus, Mississippi, để được nghe nhạc blues chính hiệu.

Bishop đã giảng dạy lớp triết học đầu tiên mà tôi tham gia, và cũng giống như đối với hầu hết mọi người nơi tôi lớn lên, đó là điều chúng tôi chẳng hề được tiếp xúc khi còn ở trung học. Đó là lần đầu tiên tôi được nghe kể về *Ngụ ngôn Hang đá* của Plato và cái chết của Socrates. Đó chắc chắn là lần đầu tiên tôi được nghe ai đó đặt câu hỏi trước một đám người rằng liệu ý chí tự do là thực hay chỉ là ảo giác. Mỗi lớp học của Bishop đều kết thúc với cả tá người lắc đầu và đưa ra những câu hỏi cho vị giáo sư, và ông cứ đứng đó, với mái tóc bạc cắt kiểu bát úp và nụ cười hiền hậu, lắng nghe sự ngu dốt của đám đông. Ông thực sự thích điều đó. Ông thích được là người đầu tiên gây rúng động lên hệ thống tư tưởng mà hầu hết các cư dân miền Nam không bao giờ thắc mắc tới. Đối với hầu hết những người tham gia vào lớp của Bishop, đó sẽ là cơ hội đầu tiên và duy nhất để được tiếp xúc với triết học, và ông nắm rõ điều này. Giá mà bạn có thể ở đó để chứng kiến mỗi khi ông khiến cho những tín đồ Baptist sùng đạo phải há hốc miệng và những tín đồ Ngũ tuần nghiêm khắc phải vặn vọ trong bộ váy bò. Bishop có thể hỏi “Nếu Chúa có

quyền năng vô biên và toàn trí, tại sao ông ta lại cho phép tội ác tồn tại?” hoặc “Làm thế nào để bạn biết được rằng mình không phải là một bộ não nằm trong một chiếc lọ?” Bạn có hề tưởng tượng ra những câu trả lời. Bishop khởi đầu những cuộc tranh luận mà hầu hết những người lịch sự đều bỏ qua, và học trò của ông rất thích điều đó, bởi vì ông không bao giờ kết tội họ là bị vướng vào những giáo điều của truyền thống và mê tín. Ông chỉ đơn giản là khích lệ họ thay thế niềm tin chắc chắn bằng sự tò mò. Những người bị rúng động mạnh mẽ nhất bởi những khẳng định của ông cũng là những người mong ngóng lớp học nhất.

Bishop đã thuyết phục được tôi rằng thế giới vẫn luôn lớn hơn rất rất nhiều lần so với những gì tôi tưởng (và rằng tôi thực ra là nhỏ hơn rất nhiều so với những gì tôi vẫn nghĩ). Bởi vậy, xin được cảm ơn, Ronald Bishop. Thầy đã dạy em cách tốt hơn để có thể bướng bỉnh nhưng không trở thành một kẻ phê bình phiến hà. Cuốn sách này trở thành hiện thực là nhờ thầy, với công sức giáo dục và tài hùng biện tuyệt vời, hiểu rõ rằng bản thân thầy cũng không thông minh lắm, và từ đó thuyết phục được em nhận ra chân lý rằng em cũng vậy.

- (1) Nghệ sĩ người Tây Ban Nha nổi tiếng với các bức họa theo trường phái siêu thực. (Tất cả chú thích trong cuốn sách này đều là của người dịch)
- (2) Hai chất trong thực phẩm gần đây được phát hiện là có hại cho sức khỏe.
- (3) Hula-Hoop: Vòng lắc, được phát minh ra vào năm 1955 bởi Arthur K. "Spud" Melin và Richard Knerr.
- (4) Nhạc sĩ nổi tiếng thời Baroque (thời kỳ nghệ thuật trong khoảng từ đầu thế kỷ 17 đến giữa thế kỷ 18).
- (5) Một chương trình tình nguyện do chính phủ Hoa Kỳ điều hành. Sứ mệnh được nêu rõ của Đoàn Hòa Bình gồm có cung cấp hỗ trợ kỹ thuật, giúp đỡ người sống bên ngoài Hoa Kỳ hiểu về văn hóa Mỹ, và giúp đỡ người Mỹ hiểu về văn hóa của các quốc gia khác.
- (6) Bạn có thể tìm hiểu thêm về hiện tượng này trong cuốn Bạn Không Thông Minh Lắm Đâu.
- (7) Lực g của một vật là một lực ảo dạng quán tính dùng để giải thích gia tốc tương đối của một vật khi đổi hướng hoặc thay đổi tốc độ so với khi rơi tự do.
- (8) Trong nguyên tác sử dụng từ "*devil's advocate*". Đây là khái niệm trong tiếng Anh để chỉ một người đưa ra những lý luận và biện hộ cho một quan điểm mà người đó không nhất thiết phải đồng tình, hoặc là đúng về phía đối nghịch với những quy tắc đã được công nhận từ trước, thuần túy với mục đích để đẩy cuộc tranh luận đi sâu hơn và khám phá hết mọi khả năng.
- (9) Edward James Olmos: Diễn viên, đạo diễn nổi tiếng người Mỹ.
- (10) Edward James Almost: Ở đây tác giả chơi chữ: "*Almost*" phát âm gần giống với "*Olmos*", và có nghĩa là "gần đạt tới".
- (11) Robot quét dọn nhà tự động.
- (12) Thí nghiệm nhà tù giả lập được thực hiện tại Đại học Stanford năm 1971 (cụ thể bạn có thể đọc thêm trong cuốn Bạn Không Thông Minh Lắm Đâu).
- (13) Nhà tù tại Iraq, nơi xảy ra vụ bê bối lính Mỹ bạo hành tù nhân.
- (14) Phá sản theo Khoản 11 của luật Doanh nghiệp tại Mỹ nghĩa là công ty nộp đơn xin tự nguyện phá sản theo hình thức "tái cơ cấu" để trả nợ theo các thỏa thuận mới cho nhà đầu tư.
- (15) DnD - *Dungeons and Dragons*: một thể loại game nhập vai với những yếu tố kỳ ảo, phương pháp chơi liên quan đến việc luyện cấp và săn tìm trang bị.
- (16) Xem lại ở Chương 1.

(17) Viết tắt cho cụm từ Heating, Ventilation, and Air Conditioning - nghĩa là Sưởi, Thông gió, và Điều hòa không khí.

(18) 1 inch ~ 2,54 cm. 6 foot ~ 183 cm

(19) Những tiên đoán ban đầu gây ảnh hưởng đến tâm lý và cuối cùng, thật sự xảy ra trong tương lai (xem thêm trong cuốn *Bạn Không Thông Minh Lắm Đâu*).

(20) Ở đây nhắc đến câu chuyện ngụ ngôn triết học về cái hang của Plato.

(21) Ý nói Freud nên được coi là nhà sáng tác (ra những giả thuyết) hơn là nhà khoa học.

(22) Nói một cách không chủ ý nhưng lại được cho là tiết lộ cảm xúc thật.

(23) Kool-Aid là một loại nước ngọt phổ biến ở Mỹ. Splenda là chất tạo ngọt nhân tạo không chứa đường.

(24) Một chất gây ảo giác mạnh được chiết xuất từ cây xương rồng không gai Mexico.

(25) Lễ hội văn hóa, âm nhạc, nghệ thuật được tổ chức hàng năm từ ngày Chủ Nhật cuối cùng của tháng Tám tới ngày Thứ Hai đầu tiên của Tháng Chín tại sa mạc Black Rock, Nevada, Mỹ. Lễ hội này nổi tiếng với liên hoan đất hình nộm người khổng lồ.

(26) Hãng ngũ cốc nổi tiếng của Mỹ.

(27) Chiến tranh Iraq (2003-2011), hay còn được biết tới với cái tên là Chiến tranh Vùng Vịnh lần Hai, được hợp thức hóa bởi phía Hoa Kỳ khi cho rằng Iraq sở hữu vũ khí hủy diệt hàng loạt. Điều này sau đó đã bị chứng minh là sai sự thật.

(28) Chương trình bảo hiểm chăm sóc sức khỏe cho người có thu nhập thấp tại Mỹ.

(29) Nhân vật hoạt hình của Disney, là người bác giàu có của vịt Donald.

(30) Michael Moore: Tác giả, nhà hoạt động chính trị và nhà sản xuất phim tài liệu nổi tiếng người Mỹ.

(31) Oprah Winfrey: nhân vật truyền hình, người dẫn chương trình, nhà xuất bản nổi tiếng người Mỹ gốc Phi. Được mệnh danh là “Bà Hoàng của mọi phương tiện truyền thông”, Oprah là phụ nữ Mỹ gốc Phi đầu tiên có mặt trong danh sách tỷ phú và được xem là một trong những người có nhiều ảnh hưởng nhất trên thế giới.

(32) National Association for Stock Car Auto Racing - công ty chịu trách nhiệm tài trợ và tổ chức nhiều giải đua xe quốc tế.

(33) Đạo diễn người Mỹ nổi tiếng, là người chịu trách nhiệm cho Vũ trụ Điện ảnh Marvel (MCU) cũng như đồng tác giả kịch bản và đạo diễn giai đoạn hậu kỳ cho phim Liên Minh Công Lý (*Justice League*) của Vũ trụ Mở rộng DC (DCEU).

(34) Nhắc đến vụ bê bối ngoại tình của cựu Tổng thống Mỹ Bill Clinton.

(35) Asgard: Nơi sinh sống của các vị thần, theo thần thoại Bắc Âu.

(36) Sự tinh tế chính trị - *Political correctness*: thuật ngữ để chỉ việc tránh sử dụng những ngôn từ và hành vi có khả năng gây mất lòng một số nhóm đối tượng trong xã hội.

(37) Chương trình ưu đãi, hay còn gọi là hành động tích cực (*affirmative action*), là những chính sách ưu đãi về học vấn, việc làm, lương bổng dành cho các đối tượng có hoàn cảnh khó khăn hoặc thuộc diện từng bị ngược đãi (nhóm da màu).

(38) Thời kỳ McCarthy, hay còn gọi là Thời kỳ Nỗi sợ Đỏ kéo dài từ năm 1947 tới 1956 tại Mỹ, là khoảng thời gian nằm trong Chiến Tranh Lạnh với sự kìm nén chính trị ở mức cao và những chiến dịch tuyên truyền khiến cho dân chúng khiếp sợ ảnh hưởng của chủ nghĩa Cộng Sản và các hoạt động gián điệp của Liên Xô. Những người đồng tính luyến ái cũng bị cho là mối nguy cho an ninh quốc gia trong thời kỳ này.

(39) Thiên kiến bảo thủ - *Conservative bias*: Khi được hiểu theo nghĩa hiện đại thì có nghĩa là xu hướng để cho những người theo trường phái chính trị bảo thủ bỏ qua những lời chỉ trích và những vấn đề tồn tại trong lập trường chính trị của họ, và phóng đại những vấn đề mà họ thấy được trong quan điểm chính trị đối lập.

(40) Thông tin ngoài lề: Bản thân Bill O'Reilly vào năm 2017 đã bị phát hiện là từng nhiều lần thực hiện quấy rối tình dục nhiều phụ nữ khác nhau, và đã phải bỏ ra một khoản tiền tổng cộng vào khoảng 50 triệu đô la để bồi thường trong các vụ kiện. Quấy rối tình dục và quan hệ ngoài hôn thú vốn là những hành vi bị lên án nặng nề bởi Cơ Đốc giáo. Bê bối này sau khi bị vỡ lở đã buộc kênh truyền hình Fox News phải sa thải O'Reilly và kết thúc chương trình truyền hình bình luận chính trị ăn khách *The O'Reilly Factor*. Bill O'Reilly đã đăng tải lên website cá nhân về vụ việc, nói rằng ông ta cảm thấy căm tức Chúa Trời vì đã không bảo vệ ông ta trước vụ bê bối này và phủ nhận các cáo buộc, cho rằng đó là chiến thuật bôi nhọ của các kênh truyền thông đối thủ.

(41) Nữ chính trị gia nổi tiếng người Mỹ.

(42) Một người đàn ông bất ngờ nổi tiếng sau khi trở thành chủ đề chính trong cuộc tranh luận tay đối giữa 2 ứng viên Tổng thống Mỹ năm 2008 về đề án tăng thuế của Obama.

(43) Series nổi tiếng với các nhân vật chính là các nhà khoa học, đại diện cho hình ảnh dân mọt sách ở Mỹ.

(44) Rattlers trong tiếng Anh nghĩa là rắn đuôi chuông. Đây cũng là biệt danh của một đội bóng chày tại Mỹ.

(45) Taps là điệu kèn diễu ca sử dụng trong quân đội Mỹ. Tuy nhiên, điệu kèn này có nguồn gốc từ một hiệu lệnh kèn từ thời Nội chiến với mục đích ra hiệu thu quân khi trời tối. Phong trào Hướng đạo đã sử dụng điệu kèn này để viết một bài hát với ý nghĩa tương tự, báo hiệu sự kết thúc của một ngày và đã tới lúc nghỉ ngơi.

(46) Một địa danh trong loạt phim *Mad Max*.

(47) Tiểu thuyết của William Golding, kể về cuộc sống một nhóm trẻ bị bỏ lại trên hoang đảo và sự cạnh tranh nội bộ của chúng, qua đó tác giả thể hiện quan điểm về bản tính thiện ác của con người.

(48) Một vùng thảo nguyên rộng lớn ở phía Bắc Tanzania với hệ sinh thái tự nhiên phong phú. Nơi đây được nhiều người cho là cái nôi của loài người.

(49) Một loại kẹo dẻo nổi tiếng tại Mỹ.

(50) Nguyên tác là “*theme restaurant*” - nghĩa là một nhà hàng với nội thất được bài trí theo một phong cách hoặc chủ đề nhất định, phục vụ cho mục đích giải trí là chính thay vì ẩm thực.

(51) Baker” trong tiếng Anh vừa có thể là họ của một người, vừa có thể mang nghĩa “thợ làm bánh”.

(52) Linh vật quảng cáo của công ty Pillsbury chuyên cung cấp đồ làm bánh.

(53) Mọi lỗi chính tả đều do cố ý để mô phỏng bản gốc.

(54) Mardi Gras (Thứ Ba Béo) và Carnival là những lễ hội lớn trong năm để đánh dấu sự bắt đầu của Mùa Chay đối với người theo Cơ Đốc giáo. Những lễ hội này thường được tổ chức với các buổi tiệc tùng và những đoàn vũ công hóa trang diễu hành rất lớn. Trái ngược với lễ Halloween, Mardi Gras và Carnival không được tổ chức trên toàn nước Mỹ.

(55) Loại gương mà từ một phía sẽ nhìn xuyên suốt sang bên kia, trong khi bên còn lại chỉ thấy ảnh phản chiếu của mình.

(56) Đại nhạc hội lớn diễn ra trong nhiều ngày đầu tiên ở Mỹ, theo phong cách hippie.

(57) Còn gọi tắt là KKK - một hội kín nổi tiếng ở Mỹ với tư tưởng cực đoan da trắng thượng đẳng, bài trừ người Do Thái và da màu.

(58) Sân vận động nổi tiếng diễn ra giải chung kết bóng bầu dục Mỹ.

(59) Second Life: Thế giới ảo 3D mà trong đó người dùng có thể kết nối và trò chuyện với những người khác từ khắp nơi trên thế giới. Về cơ bản nó giống một trò chơi nhập vai trực tuyến, nhưng ở đây không có bất kỳ một câu chuyện mâu thuẫn hay mục tiêu gì được đưa ra cả. Tất cả đều phụ thuộc vào tương tác giữa người dùng với nhau.

(60) Một mạng trò chơi điện tử trực tuyến.

(61) Omaha là một trong 5 đoạn bờ biển ở Normandy được quân Đồng Minh chọn làm điểm đổ quân vào ngày 6/6/1944. Đây là cuộc đổ bộ đường biển lớn nhất trong lịch sử, mở đầu chiến dịch tại chiếm lại Tây Bắc Âu từ tay quân Phát xít, đóng góp vào chiến thắng của quân Đồng Minh ở Mặt trận phía Tây.

(62) Đạo diễn nổi tiếng người Mỹ. Ông đã dùng tàu ngầm để khám phá xác tàu Titanic và sử dụng những đoạn phim quay được trong bộ phim nổi tiếng cùng tên.

- (63) Hình thức bán đồ cũ tại nhà phổ biến ở các gia đình Mỹ.
- (64) Supernanny - Một chương trình truyền hình thực tế tại Anh với sự tham gia của bảo mẫu chuyên nghiệp Jo Frost.
- (65) The Dog Whisperer - Chương trình truyền hình thực tế tại Mỹ với sự tham gia của nhà huấn luyện chó chuyên nghiệp Cesar Millan.
- (66) Con tàu vũ trụ chính và là bối cảnh cho loạt phim Star Trek.
- (67) Trò chơi điện tử mà trong đó người chơi sẽ sử dụng những khối hộp khác nhau để xây dựng, tương tự với trò Lego ngoài thực tế.
- (68) Hai series phim truyền hình nổi tiếng của Mỹ.
- (69) “Achievement Unlocked” là một cụm từ phổ biến trong các trò chơi điện tử. Khi đạt được những mốc thể hiện khả năng do nhà sản xuất đặt sẵn, người chơi sẽ được vinh danh là đã “mở khóa thành công” một thành tựu. Ở một số trò chơi, việc “mở khóa” này sẽ giúp cho người chơi tiếp cận được với nhiều tài nguyên hơn.
- (70) Siêu robot trong loạt phim hoạt hình Voltron - Defender of the universe. Siêu robot này được ghép lại từ nhiều robot nhỏ hơn do các nhân vật người điều khiển. Tại Việt Nam, họa sĩ Hùng Lân đã phóng tác ra bộ truyện tranh Dũng sĩ Hesman dựa vào loạt phim này.
- (71) Thành ngữ “*The squeaky wheel gets the grease*” trong tiếng Anh là để chỉ việc một vấn đề nổi cộm sẽ gây được sự chú ý, hoặc còn có nghĩa khác là những kẻ nào than vãn càng lớn thì sẽ càng được chú ý tới và được chăm chút.
- (72) Ý của câu này nghĩa là, vấn đề gì càng nổi cộm sẽ càng dễ bị xử lý trước.
- (73) Christopher Hitchens là một nhà chỉ trích tôn giáo nổi tiếng.