

LỜI NÓI DỐI VĨ ĐẠI CỦA NÀO

KELLY
MCGONIGAL

Khánh Thủy dịch

Lời Nói Dối Vĩ Đại Của Não

Tác giả: Kelly McGonigal
Dịch giả: Khánh Thủy
Công ty phát hành Thái Hà
Nhà xuất bản Lao Động
Ngày xuất bản 11-2014



Ebook miễn phí tại : www.Sachvui.Com

MỤC LỤC

Giới thiệu

Chương 1: Tôi sẽ, tôi sẽ không, tôi muốn: Ý chí là gì và tại sao ý chí quan trọng đến vậy?

Chương 2: Bản năng ý chí: Cơ thể bạn được sinh ra để cưỡng lại bánh kem

Chương 3: Quá mệt mỏi để kháng cự: Tại sao tự chủ giống như cơ bắp?

Chương 4: Giấy phép để phạm lỗi: Tại sao làm người tốt lại cho phép chúng ta trở nên tồi tệ?

Chương 5: Lời nói dối vĩ đại của não: Tại sao chúng ta nhầm lẫn mong muốn với niềm hạnh phúc?

Chương 6: Cảm giác tồi tệ dẫn đến sự đầu hàng

Chương 7: Tại sao ý chí lại dễ lây lan?

Chương 8: Đừng đọc chương này: Những hạn chế của quyền năng “tôi sẽ không”

Chương 9: Những suy nghĩ cuối cùng

GIỚI THIỆU:

CHÀO MỪNG BẠN ĐẾN VỚI 101 BÍ QUYẾT Ý CHÍ

Bất cứ khi nào tôi nói rằng, tôi đang giảng dạy một khóa học về ý chí, sự phản ứng thường thấy luôn là: “Ồ, đó chính là thứ tôi cần.” Hơn bao giờ hết, ngày nay người ta nhận thấy rằng, ý chí – *khả năng kiểm soát sự tập trung, cảm xúc và ước muốn* – ảnh hưởng đến sức khỏe về mặt thể chất, an ninh tài chính và sự thành công trong sự nghiệp của họ. Tất cả chúng ta đều biết rõ điều này. Rằng, chúng ta tưởng mình có thể kiểm soát được tất cả các khía cạnh trong cuộc sống, từ việc ăn gì, đến làm gì, nói gì và mua gì.

Vậy mà, hầu hết mọi người đều cảm nhận được sự thất bại của ý chí – mới phút trước ta kiểm soát được, nhưng chốc lát sau lại bị lấn át và mất kiểm soát. Theo Hiệp hội Tâm lý học Hoa Kỳ, người Mỹ coi sự thiếu ý chí là nguyên nhân số một khiến họ phải đấu tranh vất vả để đạt được mục tiêu. Rất nhiều người cảm thấy có lỗi khi khiến chính mình và người khác thất vọng. Những người khác lại phó mặc cho ý nghĩ, cảm xúc và khao khát của chính mình, vì cuộc sống của họ được đưa đẩy bởi sự thôi thúc hơn là những lựa chọn có ý thức. Ngay cả người có-khả-năng-kiểm-soát-tốt-nhất cũng cảm thấy kiệt sức, khi lúc nào cũng phải kiểm soát mọi thứ và họ tự hỏi, chẳng lẽ cuộc sống lại là một cuộc chiến cam go đến vậy.

Là một nhà tâm lý học sức khỏe và giảng viên chương trình Nâng cao Sức khỏe của Trường Y Stanford, nhiệm vụ của tôi là giúp đỡ mọi người chế ngự căng thẳng và đưa ra những lựa chọn lành mạnh. Sau nhiều năm quan sát mọi người phải vất vả đấu tranh để thay đổi suy nghĩ, cảm xúc, dáng dấp và thói quen, tôi nhận thấy rất nhiều người đặt niềm tin vào ý chí đã ngấm phá hoại sự thành công của chính họ và tạo ra sự căng thẳng không cần thiết. Mặc dù các nghiên cứu khoa học cho thấy, tin vào ý chí có thể giúp ích cho họ, nhưng rõ ràng, đa phần mọi người chưa hiểu rõ điều này. Họ tiếp tục trông cậy vào những chiến lược không-hiệu-quả để có được sự tự chủ. Rất nhiều lần tôi thấy rằng, các

chiến lược mà mọi người áp dụng không những không hiệu quả mà còn gây phản tác dụng, dẫn đến sự tự hủy hoại và mất kiểm soát.

Đó là lí do khiến tôi xây dựng khóa học “Khoa học Ý chí” dành cho toàn bộ công chúng thông qua chương trình Khóa học Nâng cao của Đại học Stanford. Khóa học này cung cấp những hiểu biết mới nhất về sự tự chủ dưới quan điểm của tâm lí học, kinh tế học, khoa học thần kinh và y học, nhằm đưa ra phương pháp giúp chúng ta từ bỏ thói quen cũ và tạo dựng thói quen lành mạnh, chiến thắng được tính chần chừ, xây dựng khả năng tập trung và kiểm soát căng thẳng. Khóa học này cũng làm sáng tỏ nguyên nhân khiến chúng ta đầu hàng cảm dỗ và phương pháp tìm thấy nghị lực để chống lại cảm dỗ. Khóa học cũng cho thấy tầm quan trọng của sự hiểu biết về các mặt hạn chế của sự tự chủ, và đưa ra các chiến lược tốt nhất nhằm rèn luyện ý chí.

Tôi rất vui sướng khi khóa học “Khoa học Ý chí” nhanh chóng trở thành một trong những khóa học phổ biến nhất được giảng dạy trong chương trình Khóa học Nâng cao của trường Stanford. Lần đầu tiên khóa học diễn ra, chúng tôi phải tổ chức tại phòng học rộng gấp bốn lần dự kiến mới đủ sức chứa số lượng học viên ngày càng đông đảo. Những người quản lí trong tổ chức, giáo viên, vận động viên, nhân viên y tế và rất nhiều người vô cùng tò mò khi giảng đường rộng nhất trường Stanford lại chật cứng học viên tham gia khóa học về ý chí. Các học viên cũng đưa theo chồng, con và đồng nghiệp tham gia khóa học để cùng nhau sẻ chia kinh nghiệm.

Tôi mong khóa học sẽ hữu ích với nhóm học viên đa dạng này, bởi họ đến đây với rất nhiều mục tiêu, từ việc cai thuốc lá, giảm cân đến việc thoát khỏi nợ nần và trở thành người cha, người mẹ tốt hơn. Nhưng chính bản thân tôi cũng bất ngờ với kết quả đạt được. Sau bốn tuần tổ chức khóa học, một cuộc khảo sát được tiến hành và chúng tôi phát hiện ra rằng, 97% học viên cảm thấy họ hiểu hơn về hành vi của bản thân và 84% học viên nói rằng, các chiến lược đã giúp họ có nhiều ý chí hơn. Cuối khóa học, các học viên kể những câu chuyện về việc họ đã từ bỏ thói quen nghiện đồ ngọt suốt 30 năm, rồi việc cuối cùng họ cũng đã trả hết số thuế tồn đọng, thôi không quất mắng con cái, kiên trì với chương trình tập thể dục, và nhìn chung, họ cảm thấy tốt hơn và có trách nhiệm hơn với những lựa chọn của bản thân. Họ gọi đây là khóa học thay-đổi-cuộc-đời. Sự đồng lòng của học viên đã rất rõ ràng: họ hiểu rằng, khoa học ý chí đem đến cho họ các chiến lược xây dựng sự tự chủ, có thêm sức mạnh để theo đuổi các mục tiêu quan trọng trong cuộc đời. Các

chiến lược tự chủ giúp mọi người củng cố lại sự cảm dỗ, ví dụ như sự cảm dỗ của sô-cô-la, trò chơi điện tử, mua sắm và thậm chí cả sự cảm dỗ của một đồng nghiệp đã có gia đình. Các học viên này tham gia khóa học nhằm đạt được các mục tiêu cá nhân, ví dụ như tham gia chạy ma-ra-tông, khởi nghiệp kinh doanh kiểm soát căng thẳng khi mất việc, mâu thuẫn gia đình và thậm chí cả bài kiểm tra học vẫn đáng sợ mỗi sáng thứ Sáu (đó là khi các bà mẹ bắt đầu đưa trẻ đi học).

Hiển nhiên, tôi cũng học được rất nhiều điều từ các học viên này. Họ ngủ gật khi tôi nói giọng đều đều quá lâu về sự kì diệu của một phát hiện khoa học, mà lỡ quên không nói đến việc phát hiện kì diệu ấy liên quan thế nào đến những thử thách ý chí của họ. Họ nhanh chóng cho tôi thấy chiến lược nào hiệu quả và không hiệu quả trong thực tế (nghiên cứu trong phòng thí nghiệm sẽ không bao giờ cho bạn thấy điều này). Trong các bài tập hàng tuần, các học viên đều đưa ra rất nhiều phương pháp sáng tạo và cho tôi thấy phương pháp mới để biến lí thuyết trừu tượng thành các quy tắc hữu ích trong cuộc sống thường nhật. Cuốn sách này là sự kết hợp của những phát hiện khoa học tốt nhất và các bài học thực tế từ khóa học, vận dụng các nghiên cứu mới nhất và vốn hiểu biết thu nhận được từ hàng trăm học viên tham gia.

ĐỂ TỰ CHỦ THÀNH CÔNG, BẠN CẦN BIẾT MÌNH ĐÃ THẤT BẠI NHƯ THẾ NÀO

Hầu như tất cả các cuốn sách về thay đổi hành vi – dù là chương trình ăn kiêng mới hay hướng dẫn về tự do tài chính – đều giúp bạn thiết lập mục tiêu, thậm chí còn chỉ cho bạn cách đạt được mục tiêu. Nhưng nếu như chỉ cần biết mình muốn thay đổi những gì là đủ, thì chắc chắn các cam kết trong năm mới sẽ là một thành công rực rỡ và khóa học của tôi sẽ vắng tanh vắng ngắt. Rất ít cuốn sách giúp bạn thấy rõ nguyên nhân khiến bạn chưa sẵn sàng làm mọi việc, mặc dù bạn dư sức biết rằng, bạn cần phải làm những việc đó.

Bản thân tôi tin rằng, cách tốt nhất để nâng cao sự tự chủ là phải thấy rõ nguyên nhân và phương cách khiến bạn *mất* kiểm soát. Dù nhiều người lo sợ, nhưng biết rõ nguyên nhân khiến bạn đầu hàng không phải là lí do khiến bạn thất bại. Thay vào đó, nó sẽ giúp bạn cổ vũ chính mình và tránh xa những cạm bẫy dẫn đến thất bại ý chí. Nghiên cứu chỉ ra rằng, những người nghĩ họ có ý chí cao nhất, chính là những người có

khả năng mất kiểm soát cao nhất mỗi khi bị cám dỗ⁽¹⁾. Ví dụ, những người nghiện thuốc lá có thái độ lạc quan nhất về khả năng chống lại cám dỗ là những người sẽ sớm tái hút vài tháng sau đó, và những người ăn kiêng lạc quan quá mức là những người khó giảm cân nhất. Tại sao ư? Vì họ thất bại trong việc dự đoán thời điểm, địa điểm và lí do họ phải từ bỏ. Họ khiến bản thân phải đối mặt với nhiều cám dỗ hơn, ví dụ như lang thang tụ tập với những người nghiện thuốc lá, hoặc để bánh ngọt khắp nhà. Họ cũng chính là những người có khả năng bị bất ngờ cao nhất trước thất bại của chính mình, và họ từ bỏ mục tiêu khi gặp khó khăn.

Biết mình biết ta – đặc biệt là phương pháp tìm thấy chính mình khi gặp phiền muộn về ý chí – là cơ sở của sự tự chủ. Đây là lí do khiến khóa học “Khoa học Ý chí” và cuốn sách này tập trung vào các sai lầm phổ biến về ý chí mà chúng ta thường gặp. Mỗi chương sẽ xua tan một quan niệm sai lầm về sự tự chủ và trang bị cho bạn phương pháp mới để suy nghĩ về thử thách ý chí. Đối với mỗi sai lầm về ý chí, chúng tôi sẽ tiến hành phân tích thật tỉ mỉ: khi nào chúng ta đầu hàng cám dỗ hoặc trì hoãn việc mà ta biết ta nên làm, nguyên nhân khiến ta suy sụp? Đây là sai lầm nghiêm trọng và tại sao ta gây ra sai lầm đó? Quan trọng nhất là chúng ta sẽ tìm kiếm cơ hội bảo vệ bản thân khỏi hậu quả. Làm cách nào để biến sự hiểu biết về phương thức khiến ta thất bại thành chiến lược gây dựng thành công?

Ít nhất, khi đọc xong cuốn sách này, bạn sẽ hiểu hơn về hành vi còn thiếu sót chứ không phải hoàn hảo của một người. Khoa học Ý chí cho thấy rõ một điều, đó là ai ai cũng phải đấu tranh vất vả trước cám dỗ, sự xao lãng và chần chừ. Đây không phải là điểm yếu cá nhân thể hiện sự thiếu sót của mỗi người, mà đó là kinh nghiệm chung và là một phần trong mỗi người. Tôi sẽ rất vui nếu như cuốn sách này giúp bạn nhận thấy tính nhân văn trong các cuộc đấu tranh về ý chí. Nhưng tôi cũng mong cuốn sách này sẽ mang lại cho bạn nhiều hơn thế và mong rằng, các chiến lược hoạch định trong cuốn sách sẽ trao cho bạn quyền được tạo ra những thay đổi thực tế và lâu dài trong cuộc đời.

SỬ DỤNG CUỐN SÁCH NHƯ THẾ NÀO?

Hãy là một nhà khoa học về ý chí

Tôi trở thành nhà khoa học nhờ đào tạo và một trong những điều đầu tiên tôi học được là lý thuyết rất hay, nhưng dữ liệu còn hữu ích hơn. Vì vậy, tôi mạn phép đề nghị bạn coi cuốn sách này như một cuộc thí nghiệm. Phương pháp khoa học của sự tự chủ không bị giới hạn trong phòng thí nghiệm. Bạn có thể – và nên – biến bản thân thành đề tài trong cuộc nghiên cứu thế giới thực của chính mình. Khi đọc cuốn sách này, bạn đừng tiên đoán hàm ý trong lời nói của tôi. Bởi sau khi đưa ra bằng chứng chứng minh mỗi ý tưởng, tôi sẽ đề nghị bạn thử nghiệm ý tưởng đó vào cuộc sống của chính mình. Hãy tự thu thập dữ liệu để biết điều gì đúng và điều gì hiệu quả với bạn.

Trong mỗi chương sẽ có hai bài tập giúp bạn trở thành nhà khoa học về ý chí. Bài tập thứ nhất có tên “Dưới kính hiển vi”. Những lời nhắc nhở này yêu cầu bạn tập trung vào phương thức vận dụng ý tưởng trong cuộc sống. Trước khi thay đổi điều gì đó, bạn cần phải thấy được hiện trạng của nó. Ví dụ, tôi sẽ đề nghị bạn nhận biết thời điểm khiến bạn đầu hàng sự cám dỗ, hoặc sự ảnh hưởng đến chi tiêu của bạn khi bạn mong muốn có được thứ gì đó. Tôi sẽ đề nghị bạn chú ý đến phương cách bạn trò chuyện với bản thân về các thử thách ý chí, bao gồm điều bạn tự nhủ mỗi khi do dự cách bạn đánh giá thành công và thất bại về ý chí. Thậm chí, tôi cũng sẽ yêu cầu bạn tiến hành nghiên cứu thực tế, ví dụ tìm hiểu xem các cửa hàng bán lẻ được bố trí như thế nào nhằm làm suy yếu sự tự chủ của bạn. Trong mỗi bài tập, bạn hãy áp dụng phương pháp của một người quan sát hiếu kỳ, trung lập – giống như một nhà khoa học đang chăm chú nhìn kính hiển vi với mong muốn khám phá được điều gì đó thú vị và hữu ích. Sẽ không có cơ hội để bạn tự trách bản thân trước mỗi điểm yếu về ý chí, hoặc chỉ trích thế giới hiện đại và biết bao cám dỗ ngoài đó. (Sẽ không có chỗ cho trường hợp thứ nhất và tôi sẽ chịu trách nhiệm về trường hợp thứ hai.)

Trong mỗi chương sẽ có phần “Thí nghiệm Ý chí”. Đây là các chiến lược thực tế, nhằm nâng cao sự tự chủ dựa trên lý thuyết hoặc nghiên cứu khoa học. Bạn có thể áp dụng ngay các kết quả này vào các thử thách trong đời sống. Tôi cũng khuyến khích bạn có tư tưởng cởi mở đối với mỗi chiến lược, ngay cả khi chiến lược đó có vẻ khác thường (và sẽ có rất nhiều chiến lược như thế). Đó là các chiến lược do các học viên tham gia khóa học của tôi thực hiện thí điểm, và mặc dù không phải tất cả chiến lược đều hiệu quả đối với mọi người, nhưng chúng nhận được

sự tán dương cao nhất.

Các thử nghiệm này là phương pháp thú vị để thoát khỏi lối mòn và tìm ra giải pháp mới cho những vấn đề cũ. Tôi khuyến khích bạn nên thử nghiệm nhiều chiến lược và thu thập dữ liệu xem chiến lược nào hiệu quả nhất với bạn. Vì đây chỉ là thử nghiệm, không phải bài kiểm tra, nên bạn không thể trượt được – ngay cả khi bạn quyết định thử nghiệm chiến lược hoàn toàn đối lập với chiến lược do khoa học đưa ra (nói cho cùng, khoa học rất cần những người theo chủ nghĩa hoài nghi). Hãy chia sẻ các chiến lược này với bạn bè, gia đình, và đồng nghiệp rồi quan sát xem chiến lược nào hiệu quả với họ. Bạn sẽ luôn luôn học được điều gì đó và bạn có thể vận dụng điều mình vừa học để trau chuốt chiến lược về sự tự chủ của bản thân.

Thử thách ý chí của bạn

Để sử dụng cuốn sách này một cách hiệu quả nhất, đối với mỗi ý tưởng, tôi khuyên bạn nên lựa chọn một thử thách ý chí cụ thể nhằm mục đích thử nghiệm. Chúng ta ai cũng có những thử thách ý chí. Một số thử thách rất phổ biến, chẳng hạn như, vì bản năng sinh học nên ta thèm đường và chất béo, vì vậy ta cần phải kiềm chế sự thôi thúc giúp cửa hàng bánh gần nhà ăn nên làm gia. Nhưng rất nhiều thử thách ý chí là độc nhất vô nhị. Có thể người khác sẽ cự tuyệt thứ mà bạn thèm thuồng. Hoặc là họ thấy điều khiến bạn mê tít quả là nhàm chán. Hoặc người khác sẵn sàng bỏ tiền ra mua thứ bạn vừa vứt bỏ. Bất kể thử thách là gì, chúng vẫn sẽ hiển hiện theo đúng một cách. Cơn thèm sô-cô-la của bạn không khác gì cơn thèm thuốc của một người nghiện thuốc lá hay cơn thèm tiêu tiền của một người nghiện mua sắm. Cách bạn nói với bản thân về việc thôi không rèn luyện thân thể cũng không khác là mấy so với cách người khác biện minh về việc không mở những hóa đơn quá hạn, hay ai đó trì hoãn học bài thêm một buổi tối nữa.

Thử thách ý chí của bạn có thể là điều bạn vẫn luôn cố lẩn tránh (chúng ta sẽ gọi thử thách này là thử thách “Tôi sẽ”), hoặc thói quen mà bạn muốn từ bỏ (thử thách “Tôi sẽ không”). Bạn cũng có thể lựa chọn một mục tiêu quan trọng trong cuộc sống mà bạn vẫn muốn tập trung nhiều hơn vào đó (thử thách “Tôi muốn”) – bất kể đó là thử thách nhằm nâng cao sức khỏe, chế ngự căng thẳng, nâng cao kỹ năng làm cha mẹ, hay phát triển sự nghiệp. Do việc kiểm soát sự xao lãng, cảm dỗ, tính bốc

đồng và sự do dự là những thử thách phổ biến của con người, nên các chiến lược trong cuốn sách này sẽ hữu ích đối với mọi mục tiêu. Khi đọc xong cuốn sách, bạn sẽ hiểu hơn về thách thức của bản thân và trợ thủ đắc lực của bạn sẽ là một loạt các chiến lược tự chủ.

Hãy bắt đầu thôi

Đây là bài tập đầu tiên của bạn: Chọn một thử thách cho chuyến hành trình khoa học về ý chí. Sau đó, hãy gặp tôi trong Chương 1, ở đó chúng ta sẽ du ngoạn ngược thời gian để nghiên cứu nơi khởi nguồn của ý chí và phương thức giúp chúng ta gạt hái được nhiều thành công hơn từ ý chí.

DƯỚI KÍNH HIỂN VI:

HÃY CHỌN THỬ THÁCH Ý CHÍ CỦA BẠN

Nếu chưa chọn được thì đây là lúc bạn lựa chọn một thử thách mà có thể bạn sẽ áp dụng các ý tưởng và chiến lược nêu trong cuốn sách này. Các câu hỏi dưới đây sẽ giúp bạn nhận định thử thách mà bạn sẽ chọn:

- Thử thách “Tôi sẽ”: Điều bạn muốn làm nhiều hơn hoặc thôi không trì hoãn là gì, vì bạn biết rằng, làm điều đó sẽ giúp cải thiện chất lượng cuộc sống của bản thân?
- Thử thách “Tôi sẽ không”: Thói quen “cố kết nhất” của bạn là gì? Bạn sẽ làm gì để từ bỏ hoặc giảm bớt thói quen đó vì nó hủy hoại sức khỏe, hạnh phúc hoặc thành công của bạn?
- Thách thức “Tôi muốn”: Mục tiêu dài hạn quan trọng nhất mà bạn muốn tập trung vào là gì? “Mong muốn” trước mắt nào có thể khiến bạn xao lãng nhất hoặc khiến bạn không muốn theo đuổi mục tiêu nữa.

CHƯƠNG 1

TÔI SẼ, TÔI SẼ KHÔNG, TÔI MUỐN:

Ý CHÍ LÀ GÌ VÀ TẠI SAO Ý CHÍ QUAN TRỌNG ĐẾN VẬY?

Khi bạn nghĩ về điều gì đó cần đến ý chí, điều đầu tiên xuất hiện trong tâm trí bạn là gì? Đối với hầu hết chúng ta, thử thách về ý chí theo kiểu truyền thống chính là việc kháng cự lại cám dỗ, dù cám dỗ đó là một chiếc bánh nướng, một liều thuốc, một món hàng hạ giá hay mối quan hệ một đêm. Khi ai đó nói: “Tôi không có ý chí,” điều họ thực sự muốn nói là: “Tôi gặp rắc rối khi phải nói *không* trong khi miệng, dạ dày, con tim, hoặc (hãy điền thêm các bộ phận cơ thể khác vào đây) muốn nói có.” Hãy coi đó là quyền năng “Tôi sẽ không.”

Nhưng nói *không* chỉ là một phần của ý chí và thứ mà ý chí cần đến. Suy cho cùng, “chỉ cần nói không” là bốn từ được ưa chuộng nhất của những người hay chần chừ và những người suốt ngày xem tivi. Đôi lúc, nói có quan trọng hơn rất nhiều. Tất cả những việc bạn đợi ngày mai mới làm (hoặc là trì hoãn mãi mãi) ư? Ý chí giúp bạn đưa những việc đó vào danh sách việc-cần-làm-hôm-nay, ngay cả khi sự lo lắng, đắn trí, hoặc chương trình chạy ma-ra-tông thực tế là mối đe dọa, ngăn cản bạn làm những việc đó. Hãy coi đó là quyền năng “Tôi sẽ” – khả năng làm việc bạn cần làm, ngay cả khi một phần trong bạn không muốn.

Quyền năng “Tôi sẽ” và “Tôi sẽ không” là hai mặt của sự tự chủ, nhưng chỉ riêng hai yếu tố này không thể tạo nên ý chí. Để nói *không* khi bạn phải nói không, và nói có khi bạn phải nói có, bạn cần đến quyền năng thứ ba: khả năng nhớ đến mong muốn thực sự của bản thân. Tôi biết, bạn nghĩ rằng, thứ bạn thực sự muốn là bánh sô-cô-la hạnh nhân, là li martini thứ ba, hoặc một ngày nghỉ ngơi. Nhưng khi bạn đối mặt với cám dỗ hoặc thái độ chần chừ, bạn cần nhớ điều bạn *thực sự* muốn là mặc vừa vặn chiếc quần jean ống bó, được thăng chức, thoát khỏi tình

trạng nợ nần, duy trì hạnh phúc gia đình hoặc tránh xa nhà lao. Nếu không, điều gì sẽ ngăn bạn chạy theo những mong muốn nhất thời đây? Để có sự tự chủ, bạn cần tìm thấy động lực khi cần thiết. Đó là quyền năng “Tôi muốn”.

Ý chí liên quan đến việc vận dụng ba quyền năng “Tôi sẽ”, “Tôi sẽ không” và “Tôi muốn” nhằm giúp bạn đạt mục tiêu đề ra (và trút bỏ âu lo). Như chúng ta sẽ thấy, chúng ta, những con người bằng xương bằng thịt, là những kẻ tiếp nhận may mắn của não bộ – nơi nuôi dưỡng cả ba khả năng này. Trên thực tế, sự phát triển của ba quyền năng có thể xác định rõ *con người có ý nghĩa thế nào*. Trước khi bắt tay vào phân tích nguyên nhân khiến chúng ta thất bại khi vận dụng các quyền năng này, hãy bắt đầu bằng việc trân trọng sự may mắn của bản thân khi có ba quyền năng đó. Chúng ta sẽ tìm hiểu khái quát về não bộ để xem điều kì diệu nằm ở đâu, và khám phá phương pháp giúp chúng ta rèn luyện não bộ nhằm có thêm ý chí. Trước hết, chúng ta sẽ tìm hiểu tại sao ý chí lại khó tìm đến thế, và phương thức vận dụng đặc điểm độc nhất vô nhị khác của con người – tự nhận thức – nhằm tránh thất bại ý chí.

TẠI SAO CHÚNG TA CÓ Ý CHÍ?

Bạn hãy hình dung thế này: Cách đây 100.000 năm, bạn là người đứng đầu của một bộ lạc người cổ xưa tiến hóa. Hãy dành một giây để tỏ ra phấn khích trước hai ngón tay cái, xương sống thẳng và xương móng hình chữ U. Bạn cũng nên hồ hởi trước khả năng biết sử dụng lửa và kĩ năng lạng thịt trâu và hà mã nhờ các công cụ mài nhọn bằng đá.

Chỉ vài thế hệ trước, trách nhiệm của bạn đơn giản lắm: 1. Kiểm thực phẩm cho bữa tối. 2. Sinh con. 3. Tránh gặp phải *Crocodylus anthropophagus* (ngôn ngữ La-tinh, nghĩa là “cá sấu ăn thịt người”). Bạn sống trong một bộ lạc liên kết chặt chẽ với nhau, mọi người cùng dựa vào nhau để tồn tại. Lối sống cộng đồng đòi hỏi sự hợp tác chung và cùng chia sẻ – bạn không thể lấy thứ bạn muốn. Lấy trộm bánh nhân thịt trâu hoặc ăn nằm với vợ/chồng của người khác, có thể khiến bạn bị đuổi khỏi cộng đồng, thậm chí có thể bị giết. (Bạn hãy nhớ, những người khác cũng có các công cụ mài nhọn làm bằng đá, còn da bạn mỏng hơn da hà mã nhiều.) Hơn thế nữa, bạn cũng cần bộ lạc chăm sóc mỗi khi bạn bị ốm hoặc bị thương – lúc đó bạn không thể săn bắn và hái lượm được. Ngay cả trong thời kì đồ đá, quy tắc lấy lòng tin của cộng đồng và chi phối người khác cũng rất giống ngày nay: Hợp tác khi hàng xóm cần nơi

nướng thân, chia sẻ đồ ăn tối cho dù bạn vẫn đói, và uốn lưỡi bảy lần trước khi nói “Mặc khổ trông cậu béo ú.” Nói cách khác, hãy vui lòng tỏ ra biết kìm chế một chút.

Cuộc sống của bạn không chỉ như vậy thôi đâu. Sự sinh tồn của bộ lạc phụ thuộc vào khả năng của bạn trong việc lựa chọn người chiến đấu bên cạnh (người không thuộc bộ lạc) và bạn đời (không phải người họ hàng gần gũi đâu nhé – bạn cần mở rộng sự đa dạng về gen, có như vậy cả bộ lạc sẽ không bị xóa sổ khi dịch bệnh quét qua). Và nếu bạn may mắn tìm được một người bạn đời, người đó muốn bạn gắn bó suốt đời với họ, thay vì chỉ qua lại bốn cợt đôi lần. Đúng vậy, với bạn, con người (gần như hoàn toàn) hiện đại, có vô số cách đâm đầu vào rắc rối với những bản năng cần-thời-gian-thử-thách: ham muốn, sự hiếu chiến và tình dục.

Đó chỉ là khởi đầu của sự cần thiết mà ngày nay chúng ta gọi là ý chí. Từ thời tiền sử đến nay, sự phức tạp ngày càng gia tăng của xã hội cần đến sự gia tăng tương xứng của sự tự chủ. Việc cần thiết phải liên kết, cộng tác và duy trì các mối quan hệ lâu dài gây áp lực cho bộ não cổ xưa của chúng ta, buộc não bộ phải đưa ra các chiến lược xây dựng sự tự chủ. Con người chúng ta hiện nay chính là sự đáp trả trước những nhu cầu đó. Não bộ của chúng ta bắt kịp nhu cầu, vậy là chúng ta có ý chí: khả năng kiểm soát những cơn bốc đồng giúp chúng ta trở thành những con người hoàn thiện.

Tại sao giờ đây ý chí lại quan trọng đến vậy?

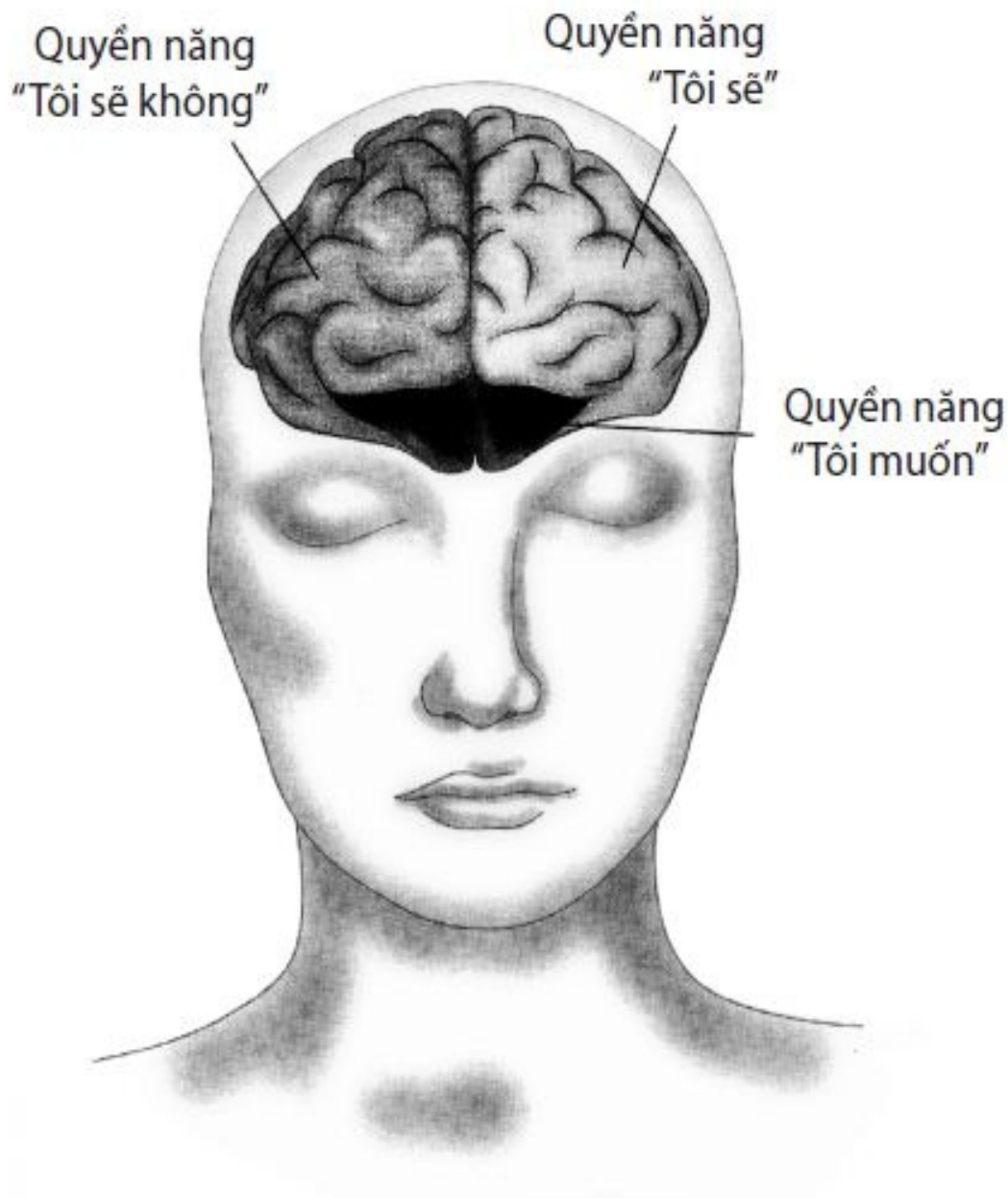
Quay trở lại với cuộc sống hiện đại ngày nay (bạn vẫn còn nguyên hai ngón tay cái, đương nhiên là vậy, nhưng có lẽ bạn muốn mặc thêm ít vải nữa cho kín đáo). Thời xưa, ý chí giúp phân biệt con người với động vật, và thời nay, ý chí giúp phân biệt con người với con người. Có thể tất cả chúng ta sinh ra đều có năng lực ý chí, nhưng một số người vận dụng ý chí thường xuyên hơn những người khác. Những người có khả năng kiểm soát sự tập trung, cảm xúc và hành động tốt hơn là những người có ý chí tốt hơn. Họ sống vui vẻ và lành mạnh hơn, các mối quan hệ của họ lâu bền hơn và đem lại kết quả vừa ý hơn. Họ kiếm được nhiều tiền hơn và tiến xa hơn trong sự nghiệp. Họ có khả năng tốt hơn trong việc chế ngự căng thẳng, xử lý mâu thuẫn và vượt qua nghịch cảnh. Thậm chí, họ

cũng sống thọ hơn. Nếu so với các đức tính khác, thì ý chí luôn đứng đầu. Sự tự chủ là công cụ dự đoán thành công về học vấn thay vì dự đoán trí thông minh, là yếu tố quyết định mạnh mẽ hơn về khả năng lãnh đạo hiệu quả thay vì khả năng gây dựng lòng tin, và có vai trò quan trọng hơn đối với hạnh phúc hôn nhân thay vì sự cảm thông (*bí quyết của một cuộc hôn nhân bền lâu có lẽ là nên học cách im lặng*). Nếu chúng ta muốn cải thiện cuộc sống, ý chí sẽ không phải là một điểm xuất phát tồi đâu. Để làm được điều này, chúng ta cần hỏi thêm chút thông tin từ não bộ được-trang-bị-chuẩn-mức của mình. Trước hết, chúng ta sẽ bắt đầu tìm hiểu *thứ* mà chúng ta đang phối hợp làm việc cùng.

KHOA HỌC THẦN KINH CỦA “TÔI SẼ”, “TÔI SẼ KHÔNG” VÀ “TÔI MUỐN”

Năng lực của chúng ta về sự tự chủ hiện đại là sản phẩm của những áp lực từ thời xa xưa về việc chúng ta phải trở thành hàng xóm tốt, cha mẹ tốt, vợ/chồng tốt. Nhưng chính xác thì bộ não của con người bắt kịp mong muốn kia như thế nào? Câu trả lời chính là sự phát triển của vỏ não trước – đó là một búi dây thần kinh nằm sau trán và mắt. Với quá trình tiến hóa, vỏ não trước chủ yếu kiểm soát các hành vi về mặt thể chất: đi, chạy, vớ, đẩy – loại hình tự chủ sơ khai nhất. Cùng với sự tiến hóa của con người, vỏ não trước ngày càng lớn hơn và gắn kết hơn với các phân khu khác trong não bộ. Vỏ não trước của con người chiếm tỉ lệ lớn hơn so với vỏ não trước của các loài khác – đó là lí do khiến bạn không bao giờ thấy chú cún cưng tiết kiệm thức ăn phòng khi về già. Khi vỏ não trước phát triển, nó cũng đảm nhận thêm chức năng kiểm soát: kiểm soát mối quan tâm, ý nghĩ và cảm giác của bạn. Điều này giúp vỏ não trước kiểm soát hành động của bạn hiệu quả hơn.

Robert Sapolsky, nhà thần kinh học tại Đại học Stanford, đã lập luận rằng, chức năng chính của vỏ não trước ngày nay có xu hướng đưa đẩy não bộ theo hướng làm “việc khó hơn”. Vỏ não trước sẽ khiến bạn muốn đứng lên và tập luyện, mặc dù nằm lì trên giường đem lại cảm giác thoải mái hơn. Vỏ não trước cũng sẽ nhớ đến lí do khiến bạn gọi trà thay vì gọi món tráng miệng. Và vỏ não trước cũng sẽ giúp bạn mở tài liệu và bắt tay làm việc thay vì hoãn việc đến hôm sau.



Ý chí trong não

Vỏ não trước không phải là nơi hợp nhất của chất xám; nó gồm ba phân khu phụ trách nhiệm vụ của *Tôi sẽ*, *Tôi sẽ không* và *Tôi muốn*. Phân khu nằm phía trên, bên trái của vỏ não trước chuyên về quyền năng *Tôi sẽ*. Phân khu này giúp bạn khởi động và gắn bó với các công việc nhằm chán, khó khăn hoặc căng thẳng, ví dụ: bạn mãi miết làm các công việc đơn điệu trong khi bạn nên đi tắm cho sảng khoái. Phân khu đối diện nằm bên phải phụ trách quyền năng *Tôi sẽ không*, nhằm ngăn cản bạn bám riết lấy mọi thói thúc. Bạn nên cảm ơn phân khu này vì có lần bạn rất muốn đọc tin nhắn trong lúc lái xe, nhưng nó đã giúp bạn tiếp tục tập trung nhìn đường. Cả hai phân khu này kiểm soát hành động của bạn.

Phân khu thứ ba nằm ngay bên dưới và giữa vỏ não trước, phụ trách

theo dõi mục tiêu và mong muốn của bạn. Nó quyết định điều bạn *muốn*. Các tế bào của phân khu này đốt cháy càng nhanh, bạn sẽ càng có động lực để hành động hoặc chống lại sự cám dỗ. Phân khu này gợi nhớ đến điều bạn *thực sự* muốn, ngay cả khi phần còn lại của não bộ đang gào thét: “Ăn món đó! Uống thứ đó! Hút điếu thuốc đó! Mua món đồ đó!”

DƯỚI KÍNH HIỂN VI: CÁI GÌ KHÓ HƠN?

Mọi thách thức về ý chí đều đòi hỏi phải làm điều gì đó khó khăn, dù đó là việc tránh xa cám dỗ hay *không* lẩn tránh tình huống căng thẳng. Hãy hình dung bạn đang phải đối mặt với một thách thức ý chí nào đó. Phần khó hơn là gì? Điều gì khiến nó khó đến vậy? Bạn cảm thấy thế nào khi nghĩ đến việc phải làm việc đó?

Trường hợp gây ảo giác khi không có ý chí

Vỏ não trước đóng vai trò quan trọng thế nào đối với sự tự chủ? Có một cách để trả lời câu hỏi này, đó là nhìn vào những gì xảy ra khi bạn mất tự chủ. Trường hợp nổi tiếng nhất về sự hư hại của vỏ não trước chính là câu chuyện về Phineas Gage. Và cảnh báo bạn nhé, đây là một câu chuyện hãi hùng đấy. Có lẽ, bạn sẽ muốn đặt món bánh sandwich xuống.

Năm 1848, Phineas Gage 25 tuổi và là đốc công của một nhóm công nhân ngành đường sắt. Các công nhân này coi cậu là đốc công tốt nhất bấy lâu nay. Họ nể trọng và rất mến cậu. Bạn bè và gia đình cho rằng, cậu ít nói và biết tôn trọng người khác. John Martyn Harlow, bác sĩ của cậu, mô tả cậu là người mạnh mẽ phi thường về cả lí trí lẫn thể chất, “Cậu ta có ý chí sắt đá và da thịt săn chắc như thép.”

Nhưng vào hồi 4h30 chiều thứ Tư ngày 13/9, tất cả đều thay đổi. Gage và toán công nhân đang dùng chất gây nổ phá đoạn đường tại Vermont, để làm đường sắt cho tàu Rutland và Burlington. Nhiệm vụ của Gage là châm ngòi nổ. Cậu đã làm việc này cả nghìn lần và lần nào cũng trơn tru, nhưng lần này lại có sai sót. Ngòi phát nổ quá sớm, và tiếng nổ đinh tai khiến một thanh sắt dài hơn 1m bay thẳng vào đầu Gage. Thanh sắt xuyên vào má trái, đâm thủng vỏ não trước và rơi cách cậu khoảng

30m.

Có thể bạn đang mừng tượng hình ảnh Gage nằm ngã ngửa ra sau và cậu bỏ mạng trong tích tắc. Nhưng cậu không chết. Theo các nhân chứng, thậm chí cậu còn không bị bất tỉnh. Toán công nhân đặt cậu lên xe bò và kéo khoảng một kilômét trở lại quán trọ. Bác sĩ khâu vết thương cho cậu và đắp phần sọ được đưa về từ hiện trường vụ tai nạn vào chỗ cũ, và ông cũng kéo căng da đầu để che kín phần bị thương.

Gage mất hơn hai tháng để phục hồi thể chất (thời gian bị chậm có lẽ do ảnh hưởng phần nhiều bởi sự sốt sắng của Tiến sĩ Harlow trong việc kê loại thuốc bơm thụt khi các nốt sùi cứ mọc lồi ra dai dẳng trên phần não hở của Gage). Đến ngày 17/11, cậu đủ bình phục để trở lại với cuộc sống thường ngày. Chính Gage nói, cậu “cảm thấy khỏe hơn trên mọi phương diện” và cậu không còn đau đớn gì.

Có vẻ câu chuyện kết thúc có hậu. Nhưng không may cho Gage, câu chuyện chưa kết thúc tại đây. Các vết thương bên ngoài của cậu có thể đã lành hết, nhưng có gì đó rất lạ đang diễn ra bên trong não bộ của Gage. Bạn bè và đồng nghiệp của cậu cho biết, tính cách của cậu đã thay đổi. Tiến sĩ Harlow mô tả những thay đổi này trong báo cáo y học về vụ tai nạn như sau:

Sự cân bằng giữa trí tuệ và xu hướng cáu giận dường như đã bị phá hủy. Bệnh nhân rất thất thường, thiếu tôn trọng mọi người, hành động tự ý, đôi lúc sử dụng lời lẽ thô tục (trước đây bệnh nhân không hề như vậy), ít tôn trọng đồng nghiệp, không kiên nhẫn hoặc không chịu lắng nghe lời khuyên nếu điều đó mâu thuẫn với mong muốn của bệnh nhân, vẽ ra rất nhiều hoạch định trong tương lai nhưng kế hoạch vừa xây dựng đã bị bỏ... Về mặt này, lí trí của bệnh nhân đã thay đổi hoàn toàn, đến mức bạn bè và người thân đều nói rằng, bệnh nhân “không còn là Gage nữa.”

Nói cách khác, khi Gage bị mất phần vỏ não trước, cậu mất luôn quyền năng *sẽ*, *sẽ không*, và *muốn*. Ý chí sắt đá của cậu – đặc tính không thể lay chuyển trong tính cách – đã bị hủy hoại bởi thanh sắt đâm xuyên qua đầu.

Hầu hết tất cả chúng ta đều không phải lo lắng về thanh sắt đường ray đen đui có thể cướp đi sự tự chủ của bản thân, nhưng trong mỗi chúng ta đều có một chút Phineas Gage. Không phải lúc nào vỏ não

trước cũng đáng tin cậy như ta mong muốn. Rất nhiều trạng thái nhất thời – như say rượu, mất ngủ hoặc đãng trí – gây ức chế cho vỏ não trước, giống trường hợp tổn thương não của Gage. Lúc đó, chúng ta có ít khả năng kiểm soát sự thôi thúc hơn, mặc dù chất xám vẫn nằm an toàn bên trong hộp sọ. Ngay cả khi não bộ của chúng ta được nghỉ ngơi thoải mái và tỉnh táo, chúng ta cũng chưa hoàn toàn thoát khỏi nguy cơ. Đó là do trong khi chúng ta đều có năng lực làm việc khó hơn, chúng ta vẫn mong muốn làm điều đối lập. Sự thôi thúc này cần phải được nén lại, và như chúng ta sẽ thấy, nó cũng có lí trí riêng.

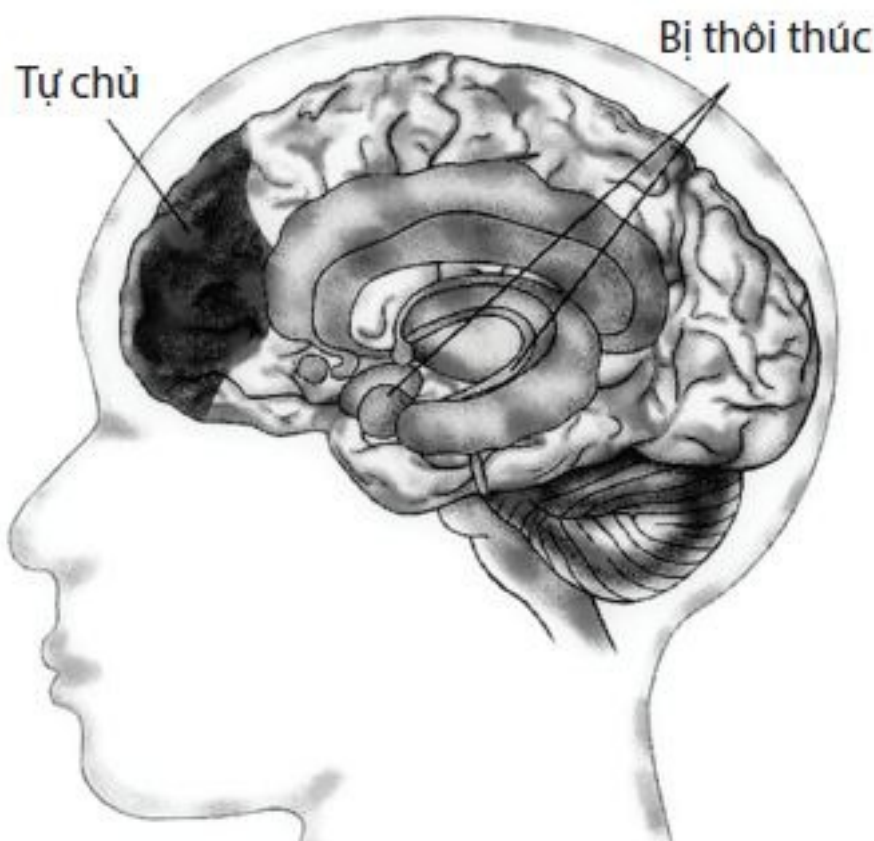
VẤN ĐỀ CỦA HAI TRÍ ÓC

Khi chúng ta thấy ý chí của mình bị suy yếu – tiêu quá nhiều tiền, ăn quá nhiều, lãng phí thời gian và mất bình tĩnh – nó có thể khiến chúng ta phải tự hỏi, liệu mình có vỏ não trước không. Chắc chắn rồi, ta *có thể* kháng cự cám dỗ, nhưng không chắc chắn chúng ta sẽ làm điều đó. *Có thể hiểu* được rằng, chúng ta hoàn toàn có thể làm ngay những việc bị hoãn đến ngày mai, nhưng thông thường, ngày mai lại chiếm thế thượng phong. Về thực tế đáng nản lòng này, bạn nên biết cảm ơn quá trình tiến hóa. Khi con người tiến hóa, não bộ không thay đổi nhiều. Quá trình tiến hóa thiên về bổ sung thêm vào những gì đã có, thay vì bắt đầu từ đầu. Vì vậy, khi con người cần kĩ năng mới, bộ não nguyên thủy của chúng ta không bị thay thế bởi một bộ não hoàn toàn mới – hệ thống tự chủ được gắn thêm vào phía trên cùng của hệ thống cũ: sự thôi thúc và bản năng.

Điều đó nghĩa là, đối với mỗi bản năng từng phục vụ chúng ta rất tốt, quá trình tiến hóa vẫn giữ nguyên bản năng đó – ngay cả khi hiện giờ bản năng ấy đang khiến ta rơi vào rắc rối. Tin tốt lành là quá trình tiến hóa cũng trao cho chúng ta phương pháp xử lí những rắc rối mà ta vướng phải.

Một số nhà khoa học chuyên sâu về thần kinh cho rằng, chúng ta có một bộ não, nhưng có đến hai trí óc – thậm chí, họ còn nói rằng, có hai con người sống bên trong tâm trí chúng ta. Một *người* theo đuổi sự thôi thúc và tìm kiếm sự thỏa mãn ngay tức khắc, một *người* kiểm soát sự thôi thúc và trì hoãn sự thỏa mãn nhằm bảo vệ mục tiêu lâu dài của chúng ta. Cả hai *người* đó đều là bản thân chúng ta, nhưng chúng ta liên tục đổi vai của mình. Đôi lúc ta ủng hộ *con người* muốn giảm cân, đôi lúc ta lại ủng hộ *con người* chỉ muốn ăn bánh quy. Đây là điều cho thấy thách thức ý chí: Một phần trong bạn muốn thứ này, nhưng phần lại

muốn thứ khác. Hoặc bạn của hiện tại muốn có một thứ, nhưng bạn của tương lai sẽ giàu có hơn nếu bạn đã làm một việc khác. Khi hai *người* này trong bạn bất đồng với nhau, một *người* phải chiếm ưu thế. *Người* muốn đầu hàng không xấu – chỉ đơn giản là có quan điểm khác về việc cái gì là quan trọng nhất.



Vấn đề của hai trí óc

DUỐI KÍNH HIỂN VI: GẶP GỠ HAI TRÍ ÓC

Mọi thử thách ý chí đều là mâu thuẫn giữa hai phần của một con người. Phần bị thôi thúc trong bạn muốn gì? Phần khôn ngoan hơn trong bạn muốn gì? Một số người thấy hữu ích khi đặt tên cho hai phần này, ví dụ như “con quỷ bánh ngọt” là tên của phần trí óc lúc nào cũng muốn được thỏa mãn ngay lập tức, hay “nhà phê bình” là tên của phần trí óc hay phán nàn về mọi người và mọi việc, hay “kẻ chần chừ” là người không bao giờ muốn bắt tay vào việc. Đặt tên cho phần trí óc này sẽ giúp bạn

nhận biết thời điểm nó đang lẩn át và cũng giúp bạn thức tỉnh phần trí óc thông thái hơn để được trợ giúp về ý chí.

Quy tắc ý chí đầu tiên: biết mình biết ta

Tự chủ là một trong những tiến bộ vượt bậc của loài người, nhưng đó không phải là nét đặc trưng duy nhất của chúng ta. Chúng ta còn sở hữu sự tự nhận thức: khả năng nhận biết mình đang làm gì và hiểu rõ tại sao ta lại hành động như vậy. Nếu may mắn, chúng ta còn có thể dự đoán mình có thể làm gì *trước khi* hành động. Điều đó tạo cho chúng ta vô số cơ hội để cân nhắc mọi việc. Mức độ tự nhận thức này chỉ có duy nhất ở con người. Đúng là cá heo và voi có thể nhận ra bản thân chúng trong gương, nhưng có rất ít bằng chứng cho thấy, chúng tự nhận thức về bản thân mình.

Thiếu đi khả năng tự nhận thức, hệ thống tự chủ sẽ trở nên vô dụng. Bạn cần nhận biết thời điểm đưa ra một quyết định cần đến ý chí, nếu không, não sẽ mặc định thực hiện việc đó theo cách dễ dàng nhất. Hãy cùng xem xét trường hợp một người nghiện thuốc lá muốn bỏ thuốc. Cô ấy cần nhận biết dấu hiệu thèm thuốc đầu tiên, và yếu tố có khả năng khiến cô ấy tái hút (đang ở bên ngoài, trời lạnh, tay cầm bật lửa). Cô ấy cũng cần biết rằng, nếu đầu hàng cơn thèm thuốc lần này, rất có thể ngày mai cô ấy sẽ tái hút. Và nếu cứ tiếp tục hút thuốc, cô sẽ mắc phải vô số những căn bệnh khủng khiếp. Để tránh trường hợp này, cô cần đưa ra một lựa chọn có ý thức, rằng, không được hút thuốc nữa. Cô ấy sẽ thất bại nếu không có sự tự nhận thức.

Việc này nghe có vẻ đơn giản, nhưng các chuyên gia tâm lý học biết rằng, hầu hết các lựa chọn của chúng ta đều được đưa ra một cách tự động, không hề ý thức xem điều gì thúc đẩy lựa chọn đó, và chắc chắn cũng không có sự xem xét nghiêm túc về hậu quả. Vậy mà, hầu như chúng ta vẫn thường xuyên không nhận ra rằng, mình đang đưa ra một lựa chọn. Ví dụ, một nghiên cứu đề nghị người tham gia cho biết mỗi ngày họ đưa ra bao nhiêu quyết định liên quan đến thực phẩm. Bạn sẽ trả lời sao nào? Mọi người cho rằng, tính trung bình, mỗi ngày họ đưa ra khoảng 14 quyết định. Thực tế, khi họ cẩn thận nhớ lại các quyết định của mình, con số trung bình là 227. Hơn 200 lựa chọn mà bạn đầu họ không ý thức đến – và đó là những quyết định liên quan đến việc ăn

uống. Làm sao bạn có thể kiểm soát bản thân nếu như chính bạn cũng không ý thức được rằng, bạn phải kiểm soát điều đó?

Với quá nhiều trò tiêu khiển, xã hội hiện đại không giúp ích cho việc này. Giáo sư Baba Shiv, chuyên về lĩnh vực marketing tại trường Kinh doanh Stanford cho biết, những người bị phân tâm có khả năng đầu hàng cao hơn. Ví dụ, những sinh viên nào phải rất cố gắng mới nhớ được một số điện thoại thì sẽ có 50% khả năng là chọn bánh sô-cô-la thay vì chọn hoa quả trong quán ăn nhanh. Những người mua sắm hay bị phân tâm cũng dễ bị ảnh hưởng hơn bởi các chương trình khuyến mại trong cửa hàng, và họ thường trở về nhà với những món đồ không nằm trong danh mục mua sắm⁽¹⁾.

Khi bạn lo lắng, sự thôi thúc – không phải mục tiêu lâu dài của bạn – sẽ dẫn dắt bạn đưa ra lựa chọn. Bạn soạn tin nhắn trong khi đứng xếp hàng đợi gọi món trong quán cà phê ư? Có thể bạn sẽ thấy mình gọi cà phê sữa mocha thay vì gọi cà phê đá. (Tin nhắn đến: “Tớ dám cá là cậu không muốn biết đồ uống đó có bao nhiêu ca-lo đâu.”) Bạn không thể không nghĩ tới công việc ư? Có thể bạn sẽ thấy mình nhất trí với nhân viên kinh doanh rằng, bạn cần nâng cấp gói dịch vụ không giới hạn.

THÍ NGHIỆM Ý CHÍ:

THEO SÁT CÁC LỰA CHỌN LIÊN QUAN ĐẾN Ý CHÍ

Để tự chủ hơn, trước hết bạn cần biết tự ý thức hơn. Bước đầu tiên là bạn phải nhận biết thời điểm để đưa ra lựa chọn liên quan đến thách thức ý chí. Một số lựa chọn rất rõ ràng, ví dụ: “Tan sở mình có đi tập thể dục không?” Tác động của các quyết định khác có thể sẽ hiển hiện rõ ràng sau đó, khi bạn nhìn thấy hậu quả. Ví dụ, bạn có quyết định chuẩn bị sẵn dụng cụ tập để khỏi phải về nhà không? (Thông minh lắm! Bạn sẽ có ít khả năng viện cớ để ở nhà). Bạn có bận nghe điện thoại đến mức đói quá không thể đi thẳng đến phòng tập không? (Úi trời! Bạn sẽ có ít khả năng tập thể dục hơn nếu bạn phải ghé vào ăn tối trước.) Hãy theo sát các lựa chọn của bạn, ít nhất là trong một ngày. Đến cuối ngày, hãy nhìn lại những lựa chọn đó và phân tích xem nếu quyết định đó được lựa chọn, nó sẽ hỗ trợ hay hủy hoại mục tiêu của bạn. Cố gắng theo sát lựa chọn của bản thân cũng góp phần giảm bớt số lượng quyết định bạn đưa ra trong khi bị

Người nghiện thư điện tử bắt đầu cai nghiện

Michele 31 tuổi, là đạo diễn chương trình phát thanh, liên tục kiểm tra thư điện tử bằng máy tính hoặc điện thoại. Việc này cản trở năng suất làm việc của cô và khiến bạn trai cô khó chịu – anh chàng chưa bao giờ nhận được sự chú ý trọn vẹn của Michele. Thách thức ý chí của cô trong khi tham gia khóa học là kiểm tra thư điện tử ít hơn, và cô đặt mục tiêu đầy tham vọng là kiểm tra một giờ một lần. Sau tuần đầu tiên, cô thông báo rằng, thậm chí cô còn chưa đến gần được mục tiêu. Vấn đề nằm ở chỗ, nhiều khi cô cũng không nhận ra mình đang kiểm tra thư, cho đến khi cô rê chuột xuống mục thư mới. Cô có thể dừng việc đó ngay khi biết rõ mình đang làm gì, nhưng động lực thôi thúc cô ngó dăm dăm vào điện thoại và nhấp chuột vào hòm thư lại nằm ngoài phần nhận thức có ý thức của cô. Michele đặt mục tiêu sẽ tự ý thức được bản thân trong khi kiểm tra thư.

Trong tuần kế tiếp, cô đã có thể nhận biết được thời điểm cô đưa tay cầm điện thoại hoặc mở hòm thư. Điều đó giúp cô có cơ hội luyện kỹ năng ngừng lại trước khi đắm chìm vào hòm thư. Sự thôi thúc phải kiểm tra thư còn khó hiểu hơn. Michele gặp khó khăn trong việc tìm ra nguyên nhân khiến cô phải kiểm tra thư trước khi cô làm việc đó. Dù vậy, dần dần cô cũng nhận thấy một cảm giác rất giống với bệnh ngứa – sự căng thẳng trong não bộ và cơ thể được giải tỏa khi cô kiểm tra thư. Phát hiện đó khiến Michele rất thích thú; cô chưa bao giờ coi việc kiểm tra thư là một cách giải tỏa căng thẳng. Cô chỉ nghĩ rằng cô đang tìm kiếm thông tin. Khi Michele chú ý đến cảm giác của bản thân sau khi kiểm tra thư, cô nhận thấy rằng, giống như gãi ngứa, kiểm tra thư cũng không mang lại hiệu quả gì – nó chỉ khiến cô ngứa ngáy hơn. Khi ý thức được sự thôi thúc và phản ứng của bản thân, cô có khả năng kiểm soát tốt hơn đối với hành vi của mình và thậm chí cô còn vượt mục tiêu ban đầu và thậm chí là chỉ kiểm tra thư ngoài giờ làm việc.

Tuần này, bạn hãy cam kết quan sát quá trình bạn đầu hàng sự thôi thúc. Bạn chưa cần đặt mục tiêu nâng cao tính tự chủ.

Hãy quan sát xem liệu bạn có thể nhận thức được sự việc sớm hơn hay không; hãy chú ý đến ý nghĩ, cảm nhận và tình huống có khả năng cao nhất dẫn đến sự thôi thúc. Bạn nghĩ rằng bản thân mình nghĩ hoặc nói gì sẽ khiến bạn đầu hàng sự thôi thúc đó?

TẬP LUYỆN CHO NÃO ĐỂ CÓ Ý CHÍ

Quá trình tiến hóa mất hàng triệu năm mới có thể cung cấp cho vỏ não trước khả năng đảm nhận mọi việc mà con người chúng ta cần đến. Vì vậy, có lẽ hơi tham lam khi tôi đặt ra câu hỏi này, nhưng liệu có cách nào giúp não tự chủ tốt hơn, mà không cần đến cả triệu năm tiến hóa nữa hay không? Nếu bộ não cơ bản của con người hiện đang tự chủ rất tốt rồi, thì liệu chúng ta có thể làm gì khác ngay lúc này để nâng cấp mô hình tiêu chuẩn đó không?

Từ thuở sơ khai, hoặc ít nhất là từ khi các nhà nghiên cứu bắt tay vào nghiên cứu não bộ, người ta vẫn cho rằng, não là một kết cấu cố định. Não người là một tác phẩm vẹn toàn, thay vì là một công trình phát triển theo quá trình. Sự thay đổi duy nhất của não là khi ta về già. Nhưng hơn một thập kỉ qua, các nhà khoa học về thần kinh phát hiện ra rằng, não cũng giống như một sinh viên hăng hái học tập, nó biết đúc kết từ kinh nghiệm. Bạn hãy siêng làm toán mỗi ngày, và càng ngày não sẽ càng giỏi toán hơn. Bạn hãy để não lo lắng và càng lúc nó càng lo lắng nhiều hơn. Hãy để não tập trung và nó sẽ tập trung tốt hơn.

Não không chỉ nhận thấy những việc đó ngày càng dễ dàng hơn, mà trên thực tế, nó sẽ tự tổ chức chức năng, dựa trên việc bạn muốn nó thực hiện. Một số phần của não ngày càng nặng hơn, và nơi đó chứa đựng ngày càng nhiều chất xám – giống như cơ bắp vạm vỡ nhờ tập luyện thể thao. Ví dụ, đối với những người học cách chơi trò tung hứng, sẽ phát triển chất xám nhiều hơn tại những khu vực não đảm nhận nhiệm vụ truy tìm các vật thể di động. Các phân khu bên trong não cũng kết nối chặt chẽ hơn với nhau, nhằm chia sẻ thông tin nhanh chóng hơn. Ví dụ, nếu những người tham gia trò chơi cần đến khả năng ghi nhớ 25 phút mỗi ngày, các phân khu não phụ trách nhiệm vụ tập trung và ghi nhớ sẽ gắn kết chặt chẽ với nhau hơn.

Nhưng tập luyện cho não không chỉ nhằm chơi trò tung hứng, hoặc

nhớ xem bạn để quên kính ở đâu – ngày càng nhiều bằng chứng khoa học cho thấy, bạn có thể tập luyện cho não nhằm tự chủ tốt hơn. Vậy chương trình tập luyện não để có ý chí sẽ như thế nào? Ừm, bạn có thể thử thách quyền năng “Tôi sẽ không” bằng việc đặt thật nhiều cảm đồ quanh nhà – hộp bánh sô-cô-la trong ngăn kéo đựng vớ, một chai rượu mactini cạnh chiếc xe đạp thể thao, dán tấm hình cô người yêu cũ từ thời học phổ thông ngoài cửa tủ lạnh.

Hoặc bạn có thể làm việc gì đó đơn giản hơn và ít gây đau đớn hơn: chẳng hạn như ngồi thiền. Các nhà khoa học về thần kinh phát hiện ra rằng, khi bạn bắt não phải thiền, nó sẽ không chỉ giỏi thiền hơn mà còn giỏi rất nhiều kỹ năng tự chủ khác, bao gồm: khả năng tập trung, chú ý, kiểm soát căng thẳng, kiểm soát sự thôi thúc và tự nhận thức. Những người ngồi thiền thường xuyên không chỉ giỏi các kỹ năng này. Theo thời gian, não họ trở thành bộ máy ý chí. Những người thiền thường xuyên có nhiều chất xám hơn trong vỏ não trước, cũng như các phân khu của não bộ có chức năng hỗ trợ sự tự ý thức.

Bạn sẽ không mất cả đời ngồi thiền để thay đổi não bộ. Một số nhà nghiên cứu tiến hành tìm hiểu các đối tượng chưa từng ngồi thiền – bao gồm cả những người hoài nghi về thiền – và hướng dẫn họ các kỹ thuật thiền đơn giản, giống như kỹ thuật bạn sẽ thấy dưới đây. Nghiên cứu cho thấy, chỉ sau ba giờ ngồi thiền, khả năng tập trung và tự chủ của con người được tăng lên. Sau 11 giờ, các nhà nghiên cứu có thể thấy rõ những thay đổi trong não. Những người này có sự gia tăng gắn kết giữa các phân khu não phụ trách nhiệm vụ tập trung, phớt lờ sự xao lãng và kiểm soát sự thôi thúc. Một nghiên cứu khác cho thấy, tám tuần tập ngồi thiền giúp gia tăng khả năng tự nhận thức trong cuộc sống thường ngày, cũng như gia tăng chất xám trong các phân khu tương ứng của não.

Có vẻ khó tin khi não có thể tái định hình nhanh chóng đến vậy, nhưng ngồi thiền giúp tăng lưu thông máu đến vỏ não trước, rất giống với việc nâng các vật nặng sẽ tăng lưu thông máu đến cơ bắp. Tương tự như cơ bắp, não nhanh chóng thích nghi với việc tập luyện và khi đó, não sẽ phát triển và hoạt động nhanh hơn, nhằm đáp ứng tốt hơn nhu cầu của bạn. Vì vậy, nếu bạn đã sẵn sàng tập luyện cho não, phương pháp thiền dưới đây sẽ giúp máu lưu thông mạnh về vỏ não trước – phương pháp gần gũi nhất chúng ta có thể thực hiện, để thúc đẩy quá trình tiến hóa, và tận dụng triệt để tiềm năng của não bộ.



THÍ NGHIỆM Ý CHÍ:

NGỒI THIỀN NĂM PHÚT ĐỂ RÈN LUYỆN NÃO BỘ

Tập trung hít thở là kỹ thuật thiền đơn giản, nhưng rất có tác dụng cho việc rèn luyện não bộ và tăng ý chí. Nó giúp giảm bớt căng thẳng và dạy trí óc phương pháp xử lý sự xao lãng nội tại (cơn thèm, mối lo lắng, khao khát) và các cảm dỗ bên ngoài (âm thanh, hình ảnh và mùi vị). Một nghiên cứu mới đây cho thấy, việc tập thiền thường xuyên giúp chúng ta bỏ được thuốc, giảm cân và luôn tỉnh táo. Bất kể thách thức “Tôi sẽ” và “Tôi sẽ không” của bạn là gì, thì việc ngồi thiền năm phút vẫn là bài luyện tập hiệu quả cho não để nâng cao ý chí.

Dưới đây là các bước tập luyện:

1. Ngồi im

Bạn hãy ngồi trên ghế, hai chân đặt dưới đất, hoặc ngồi trên đệm và khoanh chân lại. Ngồi thẳng lưng, đặt hai tay lên đùi. Quan trọng là bạn không được cựa quậy trong khi thiền – đó là nền tảng thể chất của sự tự chủ. Nếu bạn nhận thấy cần phải gãi ngứa, hãy điều chỉnh tay, bắt chéo hoặc buông lỏng hai chân nhưng bạn không hành động theo sự thúc giục đó. Ngồi im là một phần tập luyện biến việc thiền thành phương pháp rèn luyện ý chí hiệu quả. Bạn đang học cách không được tự động làm theo mọi sự thôi thúc mà não và cơ thể đòi hỏi.

2. Tập trung vào hít thở

Bạn hãy nhắm mắt lại, hoặc nếu bạn lo mình sẽ ngủ gật, hãy tập trung nhìn vào một điểm (ví dụ bức tường trống). Hãy bắt đầu chú ý đến mỗi nhịp hít thở. Hãy tự nhủ “hít vào” khi bạn hít vào và “thở ra” khi bạn thở ra. Khi bạn thấy tâm trí đang lơ đãng, hãy trở lại với việc hít thở. Luyện hít vào thở ra khiến vỏ não trước phải có công suất làm việc cao, xoa dịu căng thẳng và làm dịu các phân khu phụ trách cơn thèm trong não bộ.

3. Nhận biết cảm giác hít thở và tâm trí lơ đãng ra sao

Sau vài phút, bạn hãy thôi thâm nhủ “hít vào/thở ra.” Hãy chỉ tập trung vào cảm giác hít thở. Có thể bạn sẽ nhận thấy cảm giác hơi thở đi vào và đi ra khỏi miệng, mũi. Có thể bạn sẽ cảm thấy bụng hoặc ngực phồng lên khi bạn hít vào, và xẹp xuống khi bạn thở ra. Có thể tâm trí bạn sẽ lơ đãng hơn sau khi bạn thôi thâm nhủ “hít vào/thở ra.” Như lúc trước, khi bạn nhận thấy mình đang nghĩ về việc khác, hãy tập trung nghĩ đến quy trình hít thở. Nếu bạn cần phải tập trung lại, hãy tập trung hít thở và thâm nhủ “hít vào/thở ra” thêm vài lần nữa. Phương pháp này vừa giúp rèn luyện sự tự nhận thức, vừa giúp rèn luyện sự tự chủ. Bạn hãy bắt đầu với năm phút mỗi ngày. Sau khi việc này thành thói quen, hãy nâng lên 10 hoặc 15 phút mỗi ngày. Nếu việc gia tăng thời lượng khiến bạn thấy nặng nề, hãy giảm xuống còn 5 phút. Tập luyện ngắn mỗi ngày tốt hơn là tập luyện dài nhưng bị bỏ giữa chừng. Sẽ hữu ích nếu bạn chọn thời gian tập luyện cụ thể trong ngày, ví dụ trước khi tắm buổi sáng. Nếu không, hãy linh hoạt lựa chọn thời gian tập luyện.

Ngồi thiền kém tốt cho sự tự chủ

Andrew thấy mình là một người ngồi thiền cực kì kém. Viên kĩ sư điện 51 tuổi này tin chắc rằng, mục đích của thiền là trút bỏ toàn bộ ý nghĩ và khiến tâm trí trống rỗng. Ngay cả khi ông tập trung vào việc hít thở, các ý nghĩ khác vẫn len lỏi vào tâm trí. Chẳng mấy chốc, ông từ bỏ việc tập luyện, vì ông không tiến bộ nhanh chóng như mong đợi và ông cho rằng, nếu không thể tập trung vào việc hít thở, ông chỉ lãng phí thời gian mà thôi.

Hầu hết những người mới thiền đều mắc sai lầm này, nhưng sự thật là việc ngồi thiền “kém” chính là yếu tố giúp việc tập luyện hiệu quả. Tôi khuyến khích Andrew và tất cả những người mới thiền khác trong lớp học, không nên chỉ chú ý vào việc họ tập trung tốt như thế nào *trong khi* thiền, mà còn nên quan tâm tới sự ảnh hưởng của việc ngồi thiền đối với khả năng tập trung và đưa ra lựa chọn trong thời gian còn lại trong ngày.

Andrew nhận thấy rằng, ngay cả khi ông bị xao lãng trong khi thiền, nhưng so với việc bỏ thiền, ông cảm thấy mình tập trung hơn sau khi tập

luyện. Ông cũng nhận thấy rằng, việc ông làm trong khi thiền chính là việc ông cần làm trong đời thực: ông thấy mình chạy trốn khỏi mục tiêu và sau đó quay trở lại mục tiêu (trong trường hợp này, hãy tập trung vào hơi thở). Thiền là phương pháp tập luyện hoàn hảo khi ông có ý định đặt món gì đó mằn mặn và được chiên dầu cho bữa trưa, và khi đó, ông cần phải dừng lại và gọi món ăn khác có lợi hơn cho sức khỏe. Đó là phương pháp tập luyện hoàn hảo khi ông định đưa ra nhận xét mĩa mai và ông cần dừng lại, nghĩ kỹ trước khi nói. Và đó cũng là phương pháp tập luyện hoàn hảo, để ông nhận biết những lúc ông lãng phí thời gian tại công sở và cần quay lại với công việc. Với khả năng nhận biết này, Andrew không còn quan tâm đến việc ngồi thiền 10 phút khiến ông xao lãng và ông tập trung trở lại vào hơi thở. Càng thiền “kém”, ông càng luyện tập tốt hơn trong đời thực, chỉ cần ông có khả năng nhận biết khi nào tâm trí mình đang lơ đãng.

Thiền không phải là phương pháp giúp bạn trút bỏ toàn bộ ý nghĩ; thay vào đó, nó là phương pháp giúp bạn không bị lạc lối trong các ý nghĩ đến mức khiến bạn quên mất mục tiêu của mình. Đừng lo lắng nếu khả năng tập trung của bạn chưa hoàn hảo trong khi thiền. Chỉ cần bạn áp dụng phương pháp hít thở liên tục.

Lời cuối

Nhờ cấu trúc của bộ não hiện đại mà bên trong mỗi chúng ta đều có rất nhiều *phần* đang đấu tranh để kiểm soát ý nghĩ, cảm giác và hành động. Mỗi thách thức ý chí là một cuộc chiến giữa những *phần* đó. Để *phần* tốt hơn chiến thắng, chúng ta cần nâng cao tính tự chủ và tự nhận thức. Khi đó, chúng ta sẽ tìm thấy ý chí và quyền năng *muốn* để làm phần việc khó hơn.

CHƯƠNG 2

BẢN NĂNG Ý CHÍ:

CƠ THỂ BẠN ĐƯỢC SINH RA ĐỂ CƯỜNG LẠI BÁNH KEM

Điều đó được khởi đầu với một tia phấn khích. Não bạn kêu o o, tim bạn đập rộn ràng. Như thể cả cơ thể bạn đang nói có. Nhưng rồi nỗi lo ập đến. Phổi và các cơ căng ra. Bạn bắt đầu cảm thấy chóng mặt và hơi buồn nôn. Gần như bạn đang run rẩy, bạn muốn món bánh này lắm. Nhưng bạn không thể ăn. Nhưng bạn muốn lắm. *Nhưng không thể ăn được!* Bạn biết mình phải làm gì, nhưng bạn không biết chắc liệu bản thân có xử lý được cảm giác này mà không để bản thân buồn phiền hoặc phải đầu hàng.

Chào mừng bạn đến với thế giới của cơn thèm. Có thể là bạn thèm thuốc lá, thèm một li rượu hoặc một li cà phê sữa. Hoặc chỉ là khi bạn nhìn thấy hàng siêu giảm giá, một tấm vé số, hoặc một chiếc bánh trong cửa hàng bánh ngọt. Trong giây phút đó, bạn đối mặt với một lựa chọn: chiều theo nó, hoặc tìm được nội lực để kiểm soát bản thân. Đây là lúc bạn cần phải nói “Tôi sẽ không”, khi mọi tế bào trong cơ thể bạn đang nói “Tôi muốn.”

Bạn biết thời điểm bạn phải đối mặt với thách thức ý chí ngoài đời thực, vì lúc đó, cơ thể bạn cảm nhận được nó. Đó không phải là cuộc tranh luận trừu tượng giữa cái đúng và cái sai. Nó giống như một cuộc chiến diễn ra bên trong bạn – cuộc chiến giữa hai cái tôi, hoặc giữa hai *con người* hoàn toàn khác nhau trong bạn. Đôi lúc cơn thèm thắng thế. Đôi lúc *phần con người* hiểu biết hơn, hoặc có những mong muốn tốt hơn cho cơ thể bạn, sẽ chiến thắng.

Lí do khiến bạn thắng hoặc thua trước những thách thức ý chí này có vẻ giống như một bí ẩn. Mới hôm trước bạn kìm nén được, nhưng hôm sau bạn chịu thua. Có thể bạn tự hỏi: “Mình nghĩ gì vậy!” Nhưng câu

hỏi hay hơn có thể là: “Cơ thể mình đang làm gì vậy?” Khoa học phát hiện ra rằng, sự tự chủ không chỉ liên quan đến tâm lí, mà còn liên quan đến sinh lí học. Đó là trạng thái tạm thời của cả tâm trí và cơ thể, mang đến cho bạn sức mạnh và sự bình tĩnh để gạt bỏ sự thôi thúc. Hiện các nhà nghiên cứu bắt đầu hiểu được trạng thái đó và nguyên nhân khiến thế giới hiện đại cản trở nó. Tin tốt là bạn có thể học cách chuyển trạng thái sinh lí học của bạn sang trạng thái đó khi bạn cần ý chí nhất. Bạn cũng có thể luyện cho cơ thể luôn ở trong trạng thái này, để khi cảm động đến, phản ứng bản năng của bạn chính là sự tự chủ.

CÂU CHUYỆN CỦA HAI MỐI ĐE DỌA

Để hiểu rõ điều gì diễn ra bên trong cơ thể khi chúng ta cần đến sự tự chủ, chúng ta cần bắt đầu với một sự khác biệt quan trọng: sự khác biệt giữa hổ rừng kiếm và bánh kem dâu tây. Một mặt, hổ và bánh kem đều giống nhau – chúng đều có thể khiến bạn đi trệch mục tiêu sống thọ và sống khỏe. Mặt khác, chúng là hai mối đe dọa hoàn toàn khác nhau, nên cách xử lí của cơ thể và não bộ đối với hai mối đe dọa này cũng sẽ rất khác nhau. Thật là may vì quá trình tiến hóa đã phú cho bạn những kĩ năng cần thiết, giúp bạn bảo vệ bản thân trước cả hai mối nguy đó.

Khi nguy hiểm ập tới

Chúng ta hãy bắt đầu với chuyến du ngoạn ngược thời gian, đến nơi mà hổ rừng kiếm đang đuổi theo con mồi. Hãy tưởng tượng bạn đang ở trong rừng Serengeti tại miền Đông châu Mỹ. Một con hổ rừng kiếm đang nấp dưới tán cây gần đó. Có thể nó vừa chén món khai vị là con linh dương và món thứ hai của nó: chính là bạn. Trông nó rất sẵn sàng cắn phập hàm răng dài tới 30cm kia vào da thịt bạn, và không giống với bạn của thế kỉ XXI, loài dã thú ăn thịt người này không phải băn khoăn về việc phải thỏa mãn cơn thèm thịt của nó. Bạn đừng mong nó đang ăn kiêng và tưởng rằng, đường cong của bạn là phần thịt chứa quá nhiều ca-lo.

Thật may mắn, bạn không phải là người đầu tiên nhận thấy mình đang ở trong tình thế này. Tổ tiên của bạn cũng từng phải đối mặt với kẻ thù này và nhiều kẻ thù khác. Nên bạn được thừa hưởng từ tổ tiên bản năng đối phó, trước mọi mối nguy cần phải chiến đấu hoặc bỏ chạy để

có con đường sống. Bản năng này được gọi là phản ứng chiến đấu - hoặc - bỏ chạy. Bạn biết rõ cảm giác lúc đó: tim đập, hàm nghiến chặt, mọi giác quan đều trong trạng thái cảnh giác cao độ. Những thay đổi này của cơ thể không phải ngẫu nhiên. Chúng được điều phối bằng phương pháp tinh vi của não bộ và hệ thần kinh nhằm đảm bảo bạn hành động mau lẹ và tận dụng triệt để từng chút sức lực của mình.

Về mặt sinh lí học, thì dưới đây là sự việc diễn ra khi bạn nhìn thấy con hổ răng kiếm đó: trước hết, hình ảnh thu nhận từ mắt chạy thẳng lên phân khu chất xám trong não - phân khu này có chức năng giống như hệ thống cảnh báo cá nhân của bạn. Hệ thống này nằm ở trung tâm não bộ và có chức năng phát hiện các tình huống khẩn cấp. Khi thấy mối nguy hiểm, vị trí trung tâm giúp nó dễ dàng chuyển thông điệp đến các bộ phận khác của cơ thể và não. Khi hệ thống cảnh báo nhận được tín hiệu từ nhãn cầu, rằng, có một con hổ răng kiếm đang quan sát *bạn*, nó sẽ phát ra một loạt tín hiệu đến não và cơ thể, tạo ra phản ứng chiến đấu-hoặc-bỏ chạy. Tuyến thượng thận tiết ra hoóc môn căng thẳng. Năng lượng - dưới dạng chất béo và đường - được gan giải phóng vào mạch máu. Hệ hô hấp khiến phổi hoạt động nhanh hơn để nạp thêm ô-xy cho cơ thể. Hệ tim mạch hoạt động mạnh, đảm bảo năng lượng trong máu sẽ được đưa đến các cơ bắp, phục vụ việc chiến đấu hoặc bỏ chạy. Mọi tế bào trong cơ thể bạn đều nhận được bản thông báo nội bộ: thời điểm cho thấy bạn sẵn sàng với phương án nào.

Trong khi cơ thể đang sẵn sàng bảo vệ mạng sống của bạn, hệ cảnh báo trong não bộ cũng bận rộn với việc cố gắng đảm bảo rằng, *bạn* không đầu hàng phương án của cơ thể. Nó tập trung vào sự chú ý và các giác quan của bạn về con hổ răng kiếm cùng môi trường xung quanh, đảm bảo không có ý nghĩ nào khiến bạn lơ đãng khỏi mối đe dọa trước mắt. Hệ cảnh báo cũng tạo ra sự thay đổi phức tạp về các chất trong não, ức chế vỏ não trước - phân khu phụ trách kiểm soát sự thôi thúc. Đúng vậy, phản ứng chiến đấu - hoặc - bỏ chạy muốn làm cho bạn bị thôi thúc *hơn*. Phần vỏ não trước có lí trí, khôn ngoan và cẩn thận đã chìm sâu trong giấc ngủ. Nhân nói về việc chạy trốn, tôi thấy rằng, trong tình huống này, tốt nhất bạn nên bắt đầu co cẳng chạy đi thôi.

Phản ứng chiến đấu - hoặc - bỏ chạy là một trong những món quà tuyệt vời nhất tạo hóa ban tặng cho con người: khả năng gắn liền giữa cơ thể và não bộ nhằm cống hiến toàn bộ sức lực để cứu mạng bạn trong tình thế nguy khốn. Bạn không phải lãng phí chút sức lực nào, dù về mặt thể chất hay trí tuệ, cho những việc không giúp bạn sống sót

trong tình thế cấp bách. Vì vậy, khi phản ứng chiến đấu-hoặc-bỏ chạy chiếm ưu thế, phần sức lực thể chất có thể vừa phục vụ bạn tiêu hóa bữa sáng hoặc làm lành vết da xước sẽ được hướng thẳng đến nhiệm vụ tự bảo vệ. Dù năng lượng trí não vừa được dành cho việc tìm kiếm bữa tối hoặc lên kế hoạch vẽ hang động lớn kế tiếp nhưng cũng được chuyển thẳng đến trạng thái đề phòng ngay lúc này và hành động nhanh chóng. Nói cách khác, phản ứng chiến đấu-hoặc-bỏ chạy là bản năng quản lý năng lượng. Nó quyết định việc bạn sẽ sử dụng năng lượng thể chất và trí tuệ có giới hạn của mình như thế nào.

Mối đe dọa mới

Tôi rất xin lỗi nếu chuyến du ngoạn ngược thời gian của chúng ta có phần căng thẳng, nhưng chúng ta cần phải đi vòng như vậy để hiểu rõ đặc tính sinh học của sự tự chủ. Hãy quay trở lại với thời hiện đại, tránh xa ánh mắt rình mò của loài dã thú đã tiệt chủng đó. Bạn hãy hít thở và thư giãn một chút. Chúng ta sẽ cùng tìm một nơi an toàn và thú vị hơn.

Chúng ta đi dạo trên Main Street nhé? Bạn hãy hình dung khung cảnh: một ngày đẹp trời, nắng rực rỡ và gió khê thổi. Chim chóc trên cây đang ngân vang bài hát *Imagine* của John Lennon, rồi bỗng nhiên – BÙM! Trong cửa hàng, họ trưng bày chiếc bánh kem dâu tây ngon lành nhất mà bạn từng thấy. Lớp sốt đỏ mượt trên bề mặt kem mềm mịn. Vài lát dâu tây được bày tỉ mỉ khiến bạn nhớ đến hương vị của những mùa hè thuở ấu thơ. Trước khi bạn kịp nói: “Ồ, đợi đã, mình đang ăn kiêng,” hai chân đã vội rảo bước về phía cửa hàng, tay kéo nắm đấm cửa và tiếng chuông vang lên khi bạn ứa nước miếng thèm thuồng.

Lúc này, chuyện gì đang diễn ra trong não bộ và cơ thể bạn? Có một số chuyện như sau. Ngay khi nhìn thấy chiếc bánh kem dâu tây, não tiết ra chất dẫn truyền thần kinh gọi là đô-pa-min chạy từ não giữa đến phân khu phụ trách sự chú ý, động lực và hành động. Các sứ giả đô-pa-min nho nhỏ này nói với não rằng,: “Phải mua bánh kem NGAY, hoặc là chịu đựng số phận tồi tệ hơn cả cái chết.” Điều này có thể giải thích cho hành vi gần-như-chủ-động của đôi chân và đôi tay hướng về phía cửa hàng bánh. (Tay ai vậy nhỉ? Có phải tay mình trên cửa không? Phải, phải rồi. Ừm, cái bánh kem này bao nhiêu tiền nhỉ?)

Trong khi sự việc này đang diễn ra, đường huyết của bạn giảm

xuống. Ngay khi não dự đoán về miếng bánh kem đầu tiên trong miệng bạn, nó sẽ tiết ra chất ra hiệu cho cơ thể tiếp nhận năng lượng đang lưu thông trong máu. Lí luận của cơ thể như sau: Một miếng bánh kem nhiều đường và giàu chất béo sẽ khiến đường huyết tăng mạnh. Để tránh việc tăng lượng đường trong máu và cái chết hiểm hoi do ăn bánh kem, bạn cần phải hạ ngay lượng đường trong máu. Cơ thể thật tốt bụng khi nhìn thấy viễn cảnh này giúp bạn! Nhưng khi lượng đường trong máu giảm, có thể khiến bạn cảm thấy run run và cáu kỉnh, khiến bạn thèm bánh kem hơn nữa. Ừm, quả là vụng trộm. Tôi không muốn mình giống một nhà lí luận âm mưu đâu, nhưng nếu đó là cuộc thi giữa bánh kem và ý định ăn kiêng của bạn, tôi dám chắc bánh kem sẽ chiến thắng.

Nhưng khoan đã! Cũng giống như trên thảo nguyên Serengeti, bạn có một vũ khí bí mật: ý chí. Bạn có nhớ đến ý chí – khả năng làm những việc thực sự quan trọng – ngay cả trong lúc khó khăn không? Ngay lúc này, điều thực sự quan trọng không phải là cảm giác sung sướng khi bánh kem chạm vào vòm miệng. Một phần trong bạn biết rằng, bạn có những mục tiêu lớn hơn. Như mục tiêu về sức khỏe, hạnh phúc và ngày mai phải mặc vừa chiếc quần jean bó sát. Phần này trong bạn biết rằng, bánh kem đe dọa mục tiêu lâu dài của bạn. Vậy nên, nó sẽ làm mọi việc có thể nhằm xử lí mối nguy hại này. Đó là bản năng ý chí của bạn.

Nhưng không giống với hổ răng kiếm, bánh kem không phải mối nguy thật sự. Bạn hãy nghĩ đến nó: bánh kem không thể làm bất cứ điều gì gây hại đến bạn, đến sức khỏe hoặc vòng eo của bạn trừ khi bạn nâng đĩa lên. Đúng vậy: Lỗi này, kẻ thù ở bên trong bạn. Và chắc chắn bạn không cần phải “giết” cái bánh kem này. Thay vào đó, bạn cần làm gì đó với những cơn thèm này. Bạn không thể giết chết một mong muốn, và bởi vì cơn thèm nằm ẩn sâu bên trong tâm trí và cơ thể bạn, nên sẽ không có cuộc chạy trốn rõ ràng nào cả. Phản ứng chiến đấu – hoặc – bỏ chạy đưa bạn đến với sự thôi thúc nguyên thủy nhất, không phải là phản ứng bạn cần đến ngay lúc này. Sự tự chủ đòi hỏi phương pháp khác để tự bảo vệ bản thân – phương pháp giúp bạn xử lí mối đe dọa mới này.

BẢN NĂNG Ý CHÍ:

DỪNG LẠI VÀ LẬP KẾ HOẠCH

Suzanne Segerstrom là nhà tâm lí học của Đại học Kentucky. Bà nghiên

cứu sự ảnh hưởng của trạng thái tâm trí, ví dụ như sự căng thẳng và hi vọng, đối với cơ thể. Bà phát hiện ra rằng, cũng giống như sự căng thẳng, sự tự chủ cũng có dấu hiệu sinh học. Nhu cầu đối với sự tự chủ tạo ra một loạt thay đổi trong não và cơ thể, giúp bạn chống lại lại cảm dỗ và chiến thắng những sự thôi thúc có thể hủy hoại-bản thân. Segerstrom gọi những thay đổi này là phản ứng dừng lại-và-lập-kế-hoạch, và phản ứng này khác phản ứng chiến đấu-hoặc-bỏ chạy.

Chắc hẳn bạn còn nhớ, trong chuyến du ngoạn đến thảo nguyên Serengeti, phản ứng chiến đấu-hoặc-bỏ chạy diễn ra khi bạn nhận thấy mối nguy hiểm bên ngoài. Sau đó não bộ và cơ thể bước vào trạng thái tự vệ để tấn công hoặc chạy trốn. Phản ứng dừng lại-và-lập-kế-hoạch có sự khác biệt quan trọng: nó diễn ra khi ta ý thức được mâu thuẫn *bên trong*, chứ không phải mối nguy hiểm bên ngoài. Bạn muốn làm một việc gì đó (hút một điếu thuốc, ăn một bữa trưa no căng bụng, ghé vào trang web lạ khi đang làm việc), dù bạn biết việc đó là không nên. Hoặc bạn biết mình *nên* làm việc gì đó (trả thuế, hoàn thành việc được giao, tập thể thao) nhưng bạn lại không làm. Sự mâu thuẫn bên trong này chính là mối nguy mới: Bản năng đang thôi thúc bạn đưa ra một quyết định tồi. Vì vậy, điều cần thiết là bạn phải tự bảo vệ bản thân. Đó chính là ý nghĩa của sự tự chủ. Phản ứng hữu hiệu nhất là giảm, thay vì tăng tốc độ (phản ứng chiến đấu-hoặc-bỏ chạy là tăng tốc độ). Và đây chính là hoạt động của phản ứng dừng lại-và-lập kế hoạch. Nhận thức được những thay đổi về mâu thuẫn bên trong não bộ và cơ thể sẽ giúp bạn giảm tốc độ và kiểm soát được sự thôi thúc.

Ý chí của não bộ và cơ thể

Giống như phản ứng chiến đấu-hoặc-bỏ chạy, phản ứng dừng lại-và-lập-kế-hoạch bắt đầu trước hết ở não bộ. Giống như hệ thống cảnh báo trong não luôn giám sát điều bạn nghe, nhìn và ngửi thấy, các phân khu khác cũng phụ trách theo dõi sự việc diễn ra bên trong bạn. Hệ thống tự giám sát này được phân bố khắp não bộ, kết nối các phân khu tự chủ của vỏ não trước với các phân khu phụ trách ý nghĩ, cảm giác và cảm xúc của cơ thể. Một nhiệm vụ quan trọng của hệ thống này là ngăn bạn gây ra những sai lầm ngớ ngẩn, ví dụ như phá vỡ thói quen không uống rượu suốt sáu tháng, lớn tiếng với sếp hoặc phớt lờ hóa đơn thẻ tín dụng đã quá hạn. Hệ thống tự giám sát chờ đợi để phát hiện các tín hiệu cảnh báo – dưới hình thức ý nghĩ, cảm xúc và cảm giác – rằng, bạn chuẩn bị làm

việc gì đó mà bạn sẽ hối tiếc sau này. Khi nào nhận thấy cảnh báo đó, người bạn tốt của chúng ta, tức là vỏ não trước, sẽ hành động ngay để giúp bạn đưa ra lựa chọn đúng đắn. Để trợ giúp vỏ não trước, phản ứng dừng lại-và-lập-kế hoạch chuyển năng lượng từ cơ thể lên não. Đối với sự tự chủ, bạn không cần đôi chân sẵn sàng chạy hoặc tay phải sẵn sàng nắm, thay vào đó, bạn chỉ cần bộ não được nạp đầy đủ năng lượng để thể hiện quyền năng của nó.

Như chúng ta đã thấy trong phản ứng chiến đấu - hoặc bỏ chạy, phản ứng dừng lại-và-lập-kế hoạch không dừng lại trong não. Bạn hãy nhớ rằng, cơ thể bạn đã bắt đầu phản ứng trước chiếc bánh kem kia. Não cần đưa cơ thể về đúng mục tiêu và đạp phanh “chiếc xe thôi thúc”. Để làm được điều này, vỏ não trước sẽ truyền tải thông điệp về việc cần có sự tự chủ đến các phân khu não thấp hơn – các phân khu này điều chỉnh nhịp tim, huyết áp, nhịp thở và các chức năng tự động khác. Phản ứng dừng lại-và-lập-kế hoạch đưa bạn đến hướng đối diện của phản ứng chiến đấu-hoặc-bỏ chạy. Thay vì đạp nhanh hơn, tim bạn sẽ đập chậm hơn và đường huyết vẫn ở mức bình thường. Thay vì thở nhanh, thở dốc giống một người hoảng loạn, bạn sẽ hít thở sâu. Thay vì khiến cơ bắp phải căng ra để sẵn sàng hành động, cơ thể bạn sẽ thư giãn một chút.

Phản ứng dừng lại-và-lập-kế hoạch đưa cơ thể bạn vào trạng thái bình tĩnh hơn, nhưng không quá bình thản. Mục tiêu của nó không nhằm giúp bạn tạm ngưng hoạt động khi đối diện với mâu thuẫn bên trong cơ thể, mà tạo cho bạn sự tự do. Bằng việc ngăn không cho bạn chạy theo sự thôi thúc ngay lập tức, phản ứng dừng lại-và-lập-kế hoạch giúp bạn có thêm thời gian để đưa ra hành động linh hoạt hơn, thận trọng hơn. Từ trạng thái này của cơ thể và trí óc, bạn có thể quyết định tránh xa chiếc bánh kem, trong khi lòng kiêu hãnh và chế độ ăn kiêng của bạn không hề sút mẻ.

Trong khi phản ứng dừng lại-và-lập-kế hoạch là phản ứng bẩm sinh giống như phản ứng chiến đấu-hoặc-bỏ chạy, chắc chắn bạn nhận thấy rằng, không phải lúc nào phản ứng đó cũng có *cảm giác* theo bản năng giống như ăn bánh kem. Để hiểu rõ tại sao bản năng ý chí không luôn luôn đem lại hiệu quả, chúng ta cần nghiên cứu sâu hơn về mặt sinh học của sự căng thẳng và tự chủ.

“Kho dự trữ” ý chí của cơ thể

Phương pháp đo lường sinh lí học tốt nhất của phản ứng dừng lại-và-lập-kế hoạch được gọi là sự biến thiên nhịp tim – hầu hết mọi người chưa từng nghe đến phương pháp này, nhưng nó là ô cửa thú vị giúp ta nhìn thấu trạng thái căng thẳng hoặc bình tĩnh của cơ thể. Nhịp tim của mỗi người đều thay đổi ở mức độ nào đó. Bạn dễ dàng cảm nhận được sự thay đổi này khi bạn leo cầu thang và nhịp tim tăng lên. Nhưng nếu bạn không khỏe mạnh, nhịp tim sẽ tăng giảm thất thường, ngay cả khi bạn đọc sách. Ở đây chúng ta không nói đến chứng loạn nhịp tim. Chỉ là sự thay đổi nho nhỏ thôi. Tim bạn đập nhanh hơn một chút khi bạn hít vào và đập chậm hơn khi bạn thở ra. Tốt lắm. Vậy là trái tim khỏe. Nghĩa là tim bạn nhận được tín hiệu từ các nhánh trong hệ thần kinh tự động: hệ thần kinh giao cảm phụ trách thúc giục cơ thể hành động, và hệ thần kinh phó giao cảm phụ trách thúc đẩy sự thư giãn và chữa thương trong cơ thể.

Khi con người đang trong trạng thái căng thẳng, hệ thần kinh giao cảm chiếm ưu thế, khi đó, nó là một phần sinh học cơ bản giúp bạn chiến đấu hoặc chạy trốn. Nhịp tim tăng lên và sự biến thiên giảm xuống. Tim bị “mắc kẹt” ở mức nhịp cao hơn – góp phần vào cảm nhận thể chất về nỗi lo lắng hoặc tức giận đi kèm với phản ứng chiến đấu-hoặc-bỏ chạy. Ngược lại, khi con người có sự tự chủ, hệ thần kinh phó giao cảm sẽ hành động, xoa dịu căng thẳng và kiểm soát hành động mang tính thôi thúc. Nhịp tim giảm xuống, nhưng sự biến thiên tăng lên. Khi đó, nó sẽ góp phần vào cảm giác tập trung và điềm tĩnh. Trước hết, Segerstrom quan sát dấu hiệu sinh lí học này của sự tự chủ khi bà đề nghị các học viên đang đói bụng không ăn bánh quy sô-cô-la vừa mới ra lò. (Quả là một kế hoạch tàn nhẫn – các học viên được đề nghị nhịn ăn nhằm chuẩn bị cho một bài kiểm tra về vị giác. Khi đến nơi, họ được đưa vào một căn phòng bày biện rất bắt mắt với bánh quy sô-cô-la, kẹo sô-cô-la và cà rốt. Sau đó, họ được đề nghị: ăn bao nhiêu cà rốt cũng được, nhưng không được ăn kẹo hoặc bánh quy. Hai món đó được dành riêng cho các vị khách kế tiếp. Một cách miễn cưỡng, họ phải kiềm chế trước những viên kẹo và bánh ngọt kia – và đó là khi biến thiên nhịp tim tăng lên. Có những vị khách may mắn được đề nghị “kiềm chế” trước món cà rốt và tha hồ thưởng thức bánh quy và kẹo ngọt sao? Cũng không có sự thay đổi nào hết.)

Sự biến thiên nhịp tim là thước đo ý chí mà bạn có thể vận dụng,

nhằm tiên đoán ai sẽ cường lại được cảm dỗ và ai sẽ đầu hàng. Ví dụ, những người cai rượu có biến thiên nhịp tim tăng lên thì khi nhìn thấy rượu, họ sẽ có khả năng tỉnh táo cao hơn. Những người cai rượu cho thấy phản ứng ngược lại – biến thiên nhịp tim *giảm xuống* khi họ nhìn thấy rượu – có nguy cơ tái nghiện cao hơn. Các nghiên cứu cũng cho thấy rằng, những người có biến thiên nhịp tim cao hơn bình thường có khả năng phớt lờ sự xao lãng, trì hoãn sự thỏa mãn và xử lý các tình huống căng thẳng. Họ cũng ít đầu hàng trước các nhiệm vụ khó khăn, ngay cả khi họ thất bại lúc đầu hoặc phải đón nhận nhiều chỉ trích. Những phát hiện này khiến các nhà tâm lý học gọi biến thiên nhịp tim là “kho dự trữ” ý chí của cơ thể – phương pháp sinh lý học đo lường khả năng tự chủ của bạn. Vậy nên, nếu bạn có biến thiên nhịp tim cao, tức là bạn có nhiều ý chí hơn mỗi khi cảm dỗ ập đến.

Tại sao một số người lại may mắn được đối mặt với thách thức ý chí cùng với biến thiên nhịp tim cao, trong khi những người khác phải đối mặt với cảm dỗ cùng những bất lợi rõ rệt như vậy về mặt sinh học? Có rất nhiều yếu tố ảnh hưởng đến kho dự trữ ý chí, từ thực phẩm bạn ăn (thực phẩm trồng và chưa chế biến rất hữu ích; đồ ăn nhanh không hữu ích đâu) đến nơi bạn sống (chất lượng không khí kém làm giảm biến thiên nhịp tim). *Bất cứ thứ gì* có thể khiến tâm trí hoặc cơ thể bạn căng thẳng cũng có thể cản trở sinh lý học của sự tự chủ, và nói rộng hơn, nó sẽ phá hoại ý chí của bạn. Nỗi lo lắng, sự tức giận, thất vọng và cô đơn đều liên quan đến biến thiên nhịp tim thấp hơn và sự tự chủ kém hơn. Cơ đau kinh niên và bệnh tật cũng có thể vắt kiệt sức lực của cơ thể và kho ý chí của não. Nhưng bạn có thể làm rất nhiều việc để đưa cơ thể và tâm trí theo hướng sinh lý học của sự tự chủ. Phương pháp thiền trong chương trước là một trong những phương pháp dễ dàng và hiệu quả nhất, nhằm nâng cao nền tảng sinh học của ý chí. Phương pháp đó không chỉ giúp rèn luyện não bộ, mà còn giúp tăng biến thiên nhịp tim. Tất cả những việc khác mà bạn có thể làm, nhằm giảm căng thẳng và chăm sóc sức khỏe – tập thể dục, ngủ một đêm ngon giấc, ăn uống tốt hơn, dành thời gian bên bạn bè và gia đình, tham gia hoạt động tôn giáo hoặc tâm linh – sẽ gia tăng kho ý chí của cơ thể.

THÍ NGHIỆM Ý CHÍ:

THỞ THEO CÁCH CỦA BẠN ĐỂ CÓ TỰ CHỦ

Bạn sẽ không tìm thấy nhiều giải pháp nhanh gọn trong cuốn

sách này, nhưng có một cách nhanh chóng nâng cao ý chí, đó là: giảm tốc độ hít thở xuống còn 4 đến 6 lần mỗi phút. Tức là 15 giây 1 lần hít vào hoặc thở ra – chậm hơn mức bạn thở bình thường, nhưng không hề khó nếu bạn chịu khó luyện tập và kiên nhẫn một chút. Việc hít thở chậm sẽ kích hoạt vỏ não trước và tăng biến thiên nhịp tim, nhờ đó giúp não bộ và cơ thể chuyển từ trạng thái căng thẳng sang trạng thái tự chủ. Một vài phút tập luyện kỹ thuật này sẽ giúp bạn cảm thấy bình tĩnh và có khả năng xử lý các cơn thèm hoặc thách thức.

Quả là ý tưởng hay khi bạn tập hít thở chậm, trước khi nhìn chằm chằm vào chiếc bánh kem. Hãy bắt đầu bằng việc căn giờ, xem mỗi phút bạn hít thở bao nhiêu lần. Sau đó, hãy bắt đầu giảm tốc độ hít thở mà chưa cần nín thở (vì nín thở sẽ chỉ khiến gia tăng căng thẳng thôi). Đối với hầu hết mọi người, việc thở ra chậm dễ dàng hơn, vì vậy bạn hãy tập trung thở ra thật chậm và thở sâu (sẽ hữu ích nếu bạn mím môi lại và hình dung bạn đang thở ra qua một cái ống hút trong miệng). Thở ra hết sẽ giúp bạn hít vào đầy hơn, sâu hơn mà không phải gồng mình gắng sức. Bạn cũng đừng lo lắng nếu không thể giảm xuống 4 nhịp hít thở mỗi phút. Biến thiên nhịp tim sẽ tăng lên ổn định nếu nhịp hít thở giảm xuống dưới 12 lần/phút.

Nghiên cứu cho thấy, việc tập luyện kỹ thuật này thường xuyên sẽ giúp bạn kiên cường hơn khi đối mặt với căng thẳng và tăng cường kho ý chí. Một nghiên cứu cũng cho thấy, mỗi ngày tập hít thở chậm 20 phút giúp gia tăng biến thiên nhịp tim và giảm cơn thèm cùng nỗi thất vọng của những người cai nghiện thuốc những người vừa khỏi chứng trầm cảm sau chấn thương. Các chương trình luyện tập biến thiên nhịp tim (vận dụng bài tập thở tương tự) cũng được áp dụng nhằm tăng tính tự chủ và giảm căng thẳng của các cảnh sát, chuyên viên giao dịch chứng khoán và các nhân viên dịch vụ chăm sóc khách hàng – ba loại hình công việc căng thẳng nhất trên toàn cầu. Và bởi vì bạn chỉ mất 2 phút hít thở chậm để tăng cường kho ý chí, nên đó là việc bạn có thể làm mỗi khi đối mặt với thách thức ý chí.

Toa thuốc của ý chí

Nathan, một trong các học viên của tôi, là trợ lý bác sĩ tại bệnh viện địa phương. Công việc của Nathan căng thẳng, bao gồm trực tiếp chăm sóc bệnh nhân và làm các công việc hành chính. Cậu nhận thấy rằng, bài tập hít thở chậm giúp cậu suy nghĩ thấu đáo và đưa ra các quyết định sáng suốt hơn khi gặp áp lực. Phương pháp đó rất hữu ích, và cậu cũng hướng dẫn cho các đồng nghiệp áp dụng. Và các đồng nghiệp này cũng bắt đầu hít thở chậm, nhằm chuẩn bị cho những tình huống căng thẳng như: nói chuyện với gia đình bệnh nhân, hoặc xử lý căng thẳng về thể chất do làm việc suốt cả ca trực dài lê thê mà không được ngủ đủ giấc. Thậm chí, Nathan còn gợi ý cho các bệnh nhân áp dụng phương pháp này, giúp họ xử lý nỗi lo lắng hoặc dễ dàng vượt qua quá trình điều trị không mấy dễ chịu. Rất nhiều bệnh nhân cảm thấy, họ không thể kiểm soát được sự việc xảy đến với mình. Việc hít thở chậm giúp họ có ý thức kiểm soát ý chí và cơ thể, và có được can đảm cần thiết trong những tình huống khó khăn.

RÈN LUYỆN TRÍ ÓC VÀ CƠ THỂ

Mặc dù bạn có thể làm rất nhiều việc để hỗ trợ mặt sinh lý học của sự tự chủ, nhưng tuần này, tôi sẽ đề nghị bạn cân nhắc hai chiến lược tối ưu nhất. Cả hai chiến lược này đều rất rẻ, có hiệu quả ngay lập tức và những lợi ích kèm theo đó sẽ chỉ có được theo thời gian. Chúng cũng sẽ nâng cao nhóm yếu tố phá hoại ý chí, bao gồm nỗi thất vọng, lo lắng, cơn đau kinh niên, bệnh tim mạch và tiểu đường. Đây là sự đầu tư tốt cho những ai muốn có thêm ý chí, nhưng không quan tâm đến tác dụng phụ đối với sức khỏe và hạnh phúc của bản thân.

Phép màu ý chí

Megan Oaten, nhà tâm lý học, và Ken Cheng, nhà sinh học, đưa ra kết luận đối với nghiên cứu đầu tiên của họ về phương pháp mới giúp nâng cao sự tự chủ. Hai nhà nghiên cứu này thuộc Đại học Macquaire tại Sydney, Úc, đều hết sức ngạc nhiên trước những phát hiện này. Họ hi vọng sẽ đạt được những kết quả tích cực, nhưng không ai dám tiên đoán tác động của phương pháp trị liệu này sẽ tiến xa đến đâu. Những người tham gia thử nghiệm là 6 nam và 18 nữ, ở độ tuổi từ 18 đến 50. Sau hai tháng điều trị, họ đã cho thấy sự tiến bộ về khả năng tập trung và phớt lờ yếu tố gây xao lãng. Họ tập trung cao độ suốt 32 giây; quả là đáng chú

mừng. Nhưng còn hơn thế nữa. Họ còn giảm hút thuốc, uống rượu và đồ có caffeine – bất chấp thực tế là không ai đề nghị họ như vậy. Họ ăn ít đồ ăn nhanh hơn và ăn nhiều thực phẩm có lợi cho sức khỏe hơn. Họ dành ít thời gian xem ti vi hơn và học tập nhiều hơn. Họ tiết kiệm tiền và chi tiêu ít hơn vào những thú vui mua sắm. Họ cảm thấy kiểm soát cảm xúc tốt hơn, thậm chí họ còn do dự ít hơn và ít đến muộn hơn trong các cuộc hẹn.

Chúa ơi, phương thuốc diệu kì này là gì vậy và con có thể xin ở đâu?

Nhưng sự can thiệp đó không phải do thuốc. Phép thuật diệu kì của ý chí chính là tập thể dục. Trước khi tham gia nghiên cứu này, không một người nào tập thể dục đều đặn. Khi tham gia, họ được trao thẻ hội viên miễn phí tại các phòng tập thể thao và được khuyến khích tận dụng tối đa tấm thẻ đó. Tháng đầu tiên, họ tập trung bình một lần một tuần, nhưng sau hai tháng, họ tăng lên ba lần mỗi tuần. Các nhà nghiên cứu đề nghị họ không tạo ra bất cứ thay đổi nào trong cuộc sống thường ngày, nhưng có vẻ như chương trình tập luyện đã thấp lên sinh lực mới mẻ và sự tự chủ trong *mọi* lĩnh vực đối với cuộc sống của họ.

Tập luyện trở thành bước đi gần nhất, tinh tiến đến phương thuốc diệu kì mà các nhà khoa học về sự tự chủ đã phát hiện ra. Đối với những người mới bắt đầu tập, lợi ích ý chí của việc tập luyện này là *ngay lập tức*. Mười lăm phút tập chạy trên máy giảm bớt các cơn thèm, đúng như các nhà khoa học quan sát được, khi họ thử cám dỗ những người ăn kiêng và người hút thuốc bằng sô-cô-la và thuốc lá. Tác động lâu dài của việc tập luyện còn ấn tượng hơn. Tập luyện không chỉ giải tỏa mối căng thẳng thông thường hàng ngày, mà còn mạnh như thuốc chống suy nhược Prozac. Hoạt động này cũng nâng cao mặt sinh học của sự tự chủ, thông qua việc gia tăng biến thiên nhịp tim cơ bản và rèn luyện não bộ. Khi các nhà sinh học về thần kinh chăm chú quan sát bên trong não của những người mới tập thể dục, họ thấy sự gia tăng của chất xám – các tế bào não, mô thần kinh não và tủy sống – chất cô lập trong tế bào não, giúp truyền đạt thông tin nhanh chóng và hiệu quả. Các hoạt động thể chất – ví dụ như ngồi thiền – giúp não bạn phát triển lớn hơn và hoạt động nhanh hơn, và vỏ não trước cho thấy tác động lớn nhất của chương trình tập luyện.

Câu hỏi đầu tiên các học viên của tôi đặt ra khi họ nghe đến nghiên cứu này là: “Tôi cần phải tập luyện bao nhiêu?” Câu trả lời của tôi luôn là: “Các bạn sẵn sàng tập chừng nào?” Quả là vô ích khi bạn đặt ra mục

tiêu và từ bỏ mục tiêu chỉ trong một tuần, và hiện cũng chưa có sự thống nhất khoa học nào về việc bạn cần phải tập luyện bao nhiêu. Một phân tích vào năm 2010 về 10 nghiên cứu khác nhau cho thấy, tác động lớn nhất về cải thiện tâm trạng, phá vỡ căng thẳng, xuất phát từ liệu thuốc tập luyện trong 5 phút, thay vì tập luyện cả giờ đồng hồ. Chẳng có gì đáng xấu hổ – và rất nhiều điều hay ho còn ẩn chứa – khi bạn cam kết đi bộ năm phút quanh nhà.

Câu hỏi kế tiếp của mọi người là: “Bài tập luyện nào là tốt nhất?” Và câu trả lời của tôi là: “Bạn sẽ áp dụng bài tập nào?” Não bộ và cơ thể dường như không phân biệt đối xử với nhau, vì vậy, bất kể bạn sẵn sàng tập luyện bài tập nào thì đó chính là khởi đầu hoàn hảo của bạn. Làm vườn, đi bộ, khiêu vũ, tập yoga, tập thể thao theo nhóm, bơi lội, chơi đùa với con cái hoặc thú cưng – ngay cả dọn dẹp nhà cửa và lau cửa kính cũng là những bài tập hiệu quả. Nếu bạn thực sự bị thuyết phục rằng, tập luyện không phải dành cho bạn, tôi khuyên bạn nên nới rộng phạm vi đó ra, bao gồm những việc bạn thực sự thích thú và qua đó, bạn có thể trả lời hai câu hỏi sau: 1. Bạn đang ngồi, đứng im hay đang nằm? 2. Có phải bạn vừa ăn vặt vừa làm vậy không? Khi bạn tìm thấy một hoạt động đáp ứng được phạm vi này, xin chúc mừng! Bạn đã tìm thấy phương pháp rèn luyện ý chí của bản thân rồi đấy⁽¹⁾. Mọi việc bên ngoài phong cách sống ở trên, bao gồm chỉ nằm im, ngồi im, hoặc đứng im, sẽ phát triển kho ý chí của bạn.

THÍ NGHIỆM Ý CHÍ: BÀI TẬP XANH 5 PHÚT

Nếu bạn muốn nhanh chóng có ý chí, phương pháp tốt nhất có lẽ là bạn nên đi ra ngoài. Chỉ cần 5 phút tập phương pháp mà các nhà khoa học gọi là “bài tập xanh” sẽ giảm căng thẳng, thay đổi tâm tính, nâng cao khả năng tập trung và sự tự chủ. Bài tập xanh là hoạt động thể chất đưa bạn ra khỏi nhà và bước vào thế giới của Mẹ Tự nhiên. Tin tức tốt lành nhất là khi đến với bài tập xanh, chỉ cần tập nhanh chóng cũng là đủ. So với những bài tập dài hơi, bài tập ngắn có tác động lâu dài đối với tâm trạng của bạn. Bạn cũng không phải đổ mồ hôi hoặc khiến bản thân phải kiệt sức. Những bài tập có cường độ thấp, ví dụ như đi bộ, có tác động mạnh hơn so với bài tập cường độ cao. Dưới đây là một số ý tưởng giúp bạn có ý chí nhờ 5 phút luyện bài tập xanh:

- Ra khỏi văn phòng và đi đến khu vực cây xanh gần nhất.

- Cài bản nhạc yêu thích vào iPod và đi bộ hoặc chạy bộ nhanh quanh tòa nhà.
- Đưa chú chó ra ngoài chơi đùa (và cho nó rượt theo bạn).
- Làm việc vặt trong sân hoặc vườn.
- Ra ngoài hít thở không khí trong lành và tập những bài vận động cơ thể đơn giản.
- Cùng con cái chơi đuổi bắt hoặc chơi trò chơi ở sân.

Một học viên thay đổi quyết định

Antonio 54 tuổi và là ông chủ của hai nhà hàng Ý nổi tiếng cũng tham gia khóa học của tôi theo chỉ định của bác sĩ. Huyết áp và cholesterol của ông rất cao, còn bụng ông mỗi năm lại tăng thêm 3cm. Bác sĩ cảnh báo, nếu ông không thay đổi phong cách sống, ông có nguy cơ bị ngất xỉu vì đau tim khi đang ăn món bê nấu pho mát Ý.

Antonio miễn cưỡng mua một chiếc xe tập, nhưng chiếc xe không được sử dụng nhiều cho lắm. Đường như tập thể thao chỉ gây lãng phí thời gian; nó không thú vị và cũng không sinh lời – chưa nói đến sự tức giận của người khác khi họ nói với ông về việc ông cần phải làm!

Nhưng Antonio vẫn bị hấp dẫn bởi ý tưởng cho rằng, tập thể dục có thể giúp tăng sinh lực cho não bộ và ý chí. Ông là một người có tinh thần tranh đua và ông không muốn đi sau người khác. Ông bắt đầu coi tập luyện là thứ vũ khí bí mật, có thể giúp ông đứng đầu cuộc chơi trên thương trường. Phương pháp tập luyện này không khiến ông đau đớn, mà góp phần tăng biến thiên nhịp tim – đây là thước đo chính cho thấy nguy cơ tử vong của những người mắc bệnh tim mạch.

Ông biến chiếc máy tập chạy thành máy phát ý chí, bằng cách dán chữ “ý chí” trên màn hình theo dõi lượng ca-lo (vì thực sự ông cũng không muốn biết mình đốt cháy bao nhiêu ca-lo – ông sẵn sàng ném cả cục bơ vào chảo mà không nghĩ ngợi). Khi ông chạy và đốt cháy nhiều ca-lo hơn, chữ “ý chí” kêu tích tắc và ông cảm thấy mạnh mẽ hơn. Ông

bắt đầu tập bằng máy vào mỗi sáng, để nạp đầy ý chí cho các cuộc họp và những giờ làm việc dài lê thê.

Chiếc máy ý chí của Antonio quả là nâng cao sức khỏe của ông – đúng như bác sĩ mong muốn – nhưng Antonio còn đạt được mong muốn khác nữa. Ông cảm thấy có nhiều sinh lực hơn và kiểm soát được bản thân suốt cả ngày dài. Ông tưởng rằng, tập thể thao sẽ khiến ông mất năng lượng và lãng phí thời gian, nhưng rồi ông nhận thấy, tập luyện đem đến cho ông nhiều hơn thứ ông đã bỏ ra.

Nếu bạn tự nhủ rằng, mình quá mệt mỏi hoặc không có thời gian tập luyện, bạn hãy bắt đầu coi tập luyện là công cụ giúp bạn phục hồi, thay vì bòn rút năng lượng và ý chí của bạn.

Giành lấy ý chí trong khi ngủ!

Nếu bạn ngủ dưới 6 tiếng mỗi đêm, chắc hẳn bạn cũng không nhớ nổi cảm giác có được đầy đủ ý chí. Ít ngủ hoặc mất ngủ kinh niên khiến bạn dễ bị tác động bởi căng thẳng, bởi các cơn thèm và cảm dỗ. Nó cũng khiến bạn khó kiểm soát cảm xúc, tập trung, hoặc có năng lượng để xử lý các thách thức lớn của quyền năng “Tôi sẽ.” (Trong khóa học của tôi, luôn có một nhóm ngay lập tức nhận ra sự thật của lời tuyên bố này: các ông bố bà mẹ mới có con.) Nếu bạn bị mất ngủ kinh niên, có thể bạn sẽ cảm thấy hối tiếc vào cuối ngày, tự hỏi tại sao mình lại tiếp tục đầu hàng cảm dỗ hoặc trì hoãn việc cần làm. Dần dà, cảm giác đó sẽ biến thành sự xấu hổ và có lỗi. Hiếm khi chúng ta nhận thấy rằng, mình không cần phải trở thành con người tốt hơn, mà nên biết nghỉ ngơi tốt hơn.

Tại sao thiếu ngủ lại hủy hoại ý chí? Mất ngủ làm suy yếu khả năng sử dụng glucose của cơ thể và não bộ, trong khi glucose là năng lượng chủ chốt. Khi bạn mệt mỏi, các tế bào gặp khó khăn trong việc hấp thụ glucose từ máu. Việc này khiến các tế bào không được nạp đủ năng lượng và kết quả là bạn kiệt sức. Khi não và cơ thể cần năng lượng, bạn bắt đầu thèm đồ ngọt và chất caffeine. Nhưng ngay cả khi bạn nạp năng lượng bằng đường hoặc cà phê, cơ thể và não vẫn không có được năng lượng cần thiết, bởi vì chúng không thể sử dụng năng lượng đó một cách hiệu quả. Đây là tin xấu đối với sự tự chủ, bởi não và cơ thể sẽ tiêu tốn

nguồn nhiên liệu hạn chế này vào một trong những nhiệm vụ hao tổn năng lượng nhất.

Phần vỏ não trước – tức là khu vực đòi năng lượng – chịu đựng sức nặng của sự khủng hoảng về năng lượng cá nhân này. Các nhà nghiên cứu về giấc ngủ còn đặt tên cho trạng thái này là: “hoạt động khác thường của vỏ não trước.” Thiếu ngủ một chút, và bạn tỉnh giấc với trạng thái tạm thời của Phineas Gage – như thể não bạn bị tổn thương. Các nghiên cứu cho thấy, thiếu ngủ gây ảnh hưởng đến não, tương đương như trạng thái bị say – trạng thái khiến rất nhiều người trong số chúng ta phải thừa nhận rằng, nó có tác động đối với sự tự chủ.

Khi vỏ não trước hoạt động kém, nó sẽ mất kiểm soát đối với các phân khu khác trong não. Bình thường, nó sẽ xoa dịu hệ cảnh giác trong não, giúp bạn xử lý căng thẳng và các cơn thèm. Nhưng chỉ cần một đêm thiếu ngủ cũng tạo ra sự rời rạc giữa hai phân khu này. Khi không được kiểm chế, hệ cảnh giác sẽ phản ứng thái quá trước những căng thẳng bình thường. Cơ thể bị mắc kẹt trong trạng thái sinh lý học chiến đấu - hoặc - bỏ chạy, kèm theo đó là lượng hoóc môn căng thẳng tăng cao và biến thiên nhịp tim giảm xuống. Hậu quả: thêm căng thẳng và bớt tự chủ.

Tin tốt lành là chúng ta có thể đảo ngược tình thế. Khi người mất ngủ có giấc ngủ tốt hơn, hình ảnh cắt lớp não không cho thấy dấu hiệu suy yếu vỏ não trước. Trên thực tế, trông nó rất giống não của những người nghỉ ngơi tốt. Thậm chí, các nhà nghiên cứu còn bắt đầu tiến hành thí nghiệm, can thiệp vào giấc ngủ như một phương pháp điều trị đối với những người lạm dụng thuốc. Theo một nghiên cứu, năm phút tĩnh tâm tập trung hít thở mỗi ngày giúp những người mới cai nghiện buồn ngủ. Việc này cộng thêm một giờ ngủ sâu mỗi đêm họ, và giúp giảm hẳn nguy cơ tái sử dụng thuốc. Vì vậy, để có ý chí tốt, bạn hãy ngủ thật ngon.

THÍ NGHIỆM Ý CHÍ: KHÒ KHÒ KHÒ

Nếu bạn thiếu ngủ, có rất nhiều cách giúp bạn nạp năng lượng. Ngay cả khi bạn không thể ngủ liên tục 8 tiếng mỗi đêm, nhưng những thay đổi nhỏ có thể tạo khác biệt lớn. Một số nghiên cứu cho thấy, một đêm ngủ ngon giấc phục hồi chức năng não ở mức độ tối ưu nhất. Vì vậy, nếu bạn phải đi ngủ muộn và dậy sớm trong một tuần, ngủ ngon giấc vào cuối tuần sẽ giúp tiếp

thêm ý chí cho bạn. Các nghiên cứu khác cho thấy, ngủ đủ trong tuần có thể tạo thành kho dự trữ chống lại nguy cơ mất ngủ trong tuần kế tiếp. Và một số nghiên cứu khác cho rằng, điều quan trọng chính là số giờ bạn thức liên tục. Chợp mắt nhanh có thể khôi phục khả năng tập trung và tự chủ, ngay cả khi đêm hôm trước bạn ngủ không nhiều. Bạn hãy thử một vài cách sau – ngủ đủ, hoặc chợp mắt – để xóa bỏ hoặc ngăn chặn ảnh hưởng của việc thiếu ngủ.

Khi giấc ngủ là thách thức ý chí

Lisa, học viên của tôi, cố gắng phá vỡ thói quen thức khuya. Cô 29 tuổi, độc thân và sống một mình, nghĩa là không có ai thiết lập giờ ngủ cho cô. Mỗi sáng thức dậy, cô thấy kiệt sức và cố kéo mình ra khỏi giường để đến văn phòng thực hiện nhiệm vụ của một nhân viên hành chính. Cô phải dùng soda có chất caffeine dành cho người ăn kiêng mới đủ sức chống chịu trong ngày, và đôi lúc cô ngủ gật trong các cuộc họp. Đến 5 giờ chiều, thần kinh cô căng như dây đàn và cô rất mệt mỏi. Hai tâm trạng đó khiến cô cáu kỉnh, lơ đãng và chọn ăn tối tại các cửa hàng đồ ăn nhanh. Tuần đầu tiên tham gia khóa học, cô thông báo rằng, đi ngủ sớm hơn sẽ là thách thức ý chí của cô.

Tuần sau đó, cô thông báo chưa có kết quả. Đến giờ ăn tối, cô thường tự nhủ: “Chắc chắn tối nay mình sẽ đi ngủ sớm”, nhưng đến 11 giờ, quyết tâm đó đã cao chạy xa bay. Tôi đề nghị Lisa mô tả quy trình khiến cô *không* đi ngủ sớm. Cô kể cho tôi nghe 1001 việc có vẻ càng lúc càng cấp bách khi đêm xuống. Lướt Facebook, lau tủ lạnh, xử lý đồng thư rác, thậm chí xem quảng cáo trên tivi – không việc nào trong đó thực sự cấp bách, nhưng vào lúc đêm muộn, chúng đem đến cảm giác rất hấp dẫn. Lisa bị vướng vào vòng xoáy “làm nốt việc này nữa là xong” trước khi đi ngủ. Đêm càng muộn, Lisa càng mệt mỏi, và cô càng ít có khả năng cưỡng lại sự hài lòng mà mỗi nhiệm vụ kia hứa hẹn.

Khi chúng tôi định nghĩa lại rằng, ngủ thêm là thách thức sẽ *không*, mọi chuyện thay đổi hoàn toàn. Buộc bản thân đi ngủ sớm không phải là vấn đề thực sự, thay vào đó là phải kéo cô ra khỏi những việc khiến cô luôn luôn bận chân bận tay. Lisa đề ra quy tắc tắt tivi và máy tính và không bắt tay làm bất cứ việc gì sau 11 giờ đêm. Quy tắc này chính là thứ

cô cần để cảm nhận xem cô thực sự mệt mỏi đến mức nào và cho phép mình đi ngủ sớm hơn. Với giấc ngủ kéo dài 7 tiếng mỗi đêm, Lisa cảm thấy chương trình quảng cáo và những cảm dỗ đêm muộn khác không còn hấp dẫn nữa. Chỉ trong hai tuần, cô có đủ năng lượng để xử lý thách thức ý chí kế tiếp: từ bỏ ăn kiêng bằng nước sô-đa và những bữa tối tại cửa hàng đồ ăn nhanh.

Nếu bạn biết mình có thể ngủ nhiều hơn nhưng lại thấy bản thân phải thức khuya, hãy cân nhắc việc bạn nói “có” thay vì đi ngủ. Quy tắc ý chí này có thể được áp dụng cho mọi nhiệm vụ mà bạn đang né tránh hoặc trì hoãn – khi bạn không tìm thấy quyết tâm, đó là lúc bạn cần tìm ra việc “sẽ không”.

CÁI GIÁ KHI CÓ QUÁ NHIỀU SỰ TỰ CHỦ

Bản năng ý chí là một điều kì diệu: nhờ não làm việc chăm chỉ và hợp tác tích cực với cơ thể, các lựa chọn của bạn được thôi thúc bởi các mục tiêu dài hạn, thay vì bị thôi thúc bởi sự mơ hồ hoặc việc cần thiết phải thỏa mãn sự hài lòng trước mắt. Nhưng thái độ tự chủ không đến dễ dàng. Tất cả các nhiệm vụ của trí óc – tập trung chú ý, so sánh các mục tiêu cạnh tranh, xoa dịu căng thẳng và các cơn thèm – đòi hỏi năng lượng thể chất thực sự của cơ thể, tương tự như cơ bắp cần có năng lượng để chiến đấu hoặc chạy trốn trong trường hợp khẩn cấp.

Chúng ta đều biết rằng, quá nhiều căng thẳng sẽ có hại cho sức khỏe. Khi bạn bị căng thẳng triền miên, cơ thể tiếp tục chuyển năng lượng từ các nhu cầu dài hạn như tiêu hóa, sinh sản, hàn gắn vết thương và chiến đấu với bệnh tật, nhằm đáp trả nhu cầu trước mắt của những tình huống khẩn cấp rõ rệt. Đó là cách khiến chứng căng thẳng kinh niên dẫn đến các bệnh tim mạch, tiểu đường, đau lưng mãn tính, khó thụ thai, hoặc dễ dàng bị cảm cúm. Việc bạn chưa bao giờ thực sự phải chiến đấu hoặc chạy trốn trước những căng thẳng thường ngày này (hoặc khi bạn cố chạy trốn món nợ thẻ tín dụng) nằm ngoài mấu chốt vấn đề. Chỉ cần não tiếp tục nhận thấy mối đe dọa bên ngoài, tâm trí và cơ thể sẽ bị ném vào trạng thái cảnh giác cao độ và có thể hành động theo sự thôi thúc.

Vì sự tự chủ cũng đòi hỏi mức năng lượng cao, nên một số nhà khoa học cho rằng, sự tự chủ thường xuyên cũng giống như căng thẳng mãn

tính, có thể gia tăng cơ hội bị ốm do chuyển hóa năng lượng từ hệ miễn dịch. Lần đầu tiên bạn nghe thấy: quá nhiều ý chí sẽ có hại cho sức khỏe. Có lẽ bạn đang nghĩ: còn mớ thông tin hỗn độn trong chương 1 về tầm quan trọng của ý chí đối với sức khỏe thì sao? Vậy mà giờ anh lại nói với tôi rằng, tự chủ sẽ khiến tôi phát ốm sao? Ừm, có thể lắm. Giống như một cuộc sống hạnh phúc và hiệu quả cũng cần chút căng thẳng, và một chút tự chủ nữa. Nhưng cũng giống như việc sống trong môi trường căng thẳng kinh niên là không lành mạnh, nên việc cố gắng kiểm soát mọi suy nghĩ, cảm xúc và hành vi chỉ là một chiến lược độc hại. Đó quả là gánh nặng quá lớn đối với mặt sinh học của cơ thể.

Giống như phản ứng căng thẳng, sự tự chủ tiến hóa như một chiến lược hữu hiệu, nhằm đối phó với các thách thức cụ thể. Nhưng cũng giống như sự căng thẳng, chúng ta lâm vào rắc rối khi tự chủ trở nên thường xuyên và liên tục. Chúng ta cần thời gian để phục hồi từ sự cố gắng tự chủ trước đó, và đôi lúc, chúng ta cần dành nguồn trí tuệ và thể chất vào việc khác. Để duy trì sức khỏe và hạnh phúc, bạn cần từ bỏ việc theo đuổi sự hoàn hảo của ý chí. Ngay cả khi gia tăng sự tự chủ, bạn vẫn không thể kiểm soát được mọi ý nghĩ, cảm giác, lời nói và hành động của mình. Bạn phải khôn khéo lựa chọn chiến trường của ý chí.

THÍ NGHIỆM Ý CHÍ:

THƯ GIÃN ĐỂ PHỤC HỒI KHO Ý CHÍ

Thư giãn là một trong những cách tốt nhất để phục hồi sau căng thẳng và nhu cầu tự chủ trong cuộc sống. Thư giãn – dù chỉ vài phút – giúp tăng biến thiên nhịp tim bằng cách khởi động hệ thần kinh phó giao cảm và làm dịu hệ thần kinh giao cảm. Nó cũng đưa cơ thể vào trạng thái lành thương, nâng cao chức năng hệ miễn dịch và giảm lượng hoóc môn căng thẳng. Các nghiên cứu cho thấy, dành thời gian thư giãn mỗi ngày có thể bảo vệ sức khỏe của bạn, đồng thời làm tăng sức mạnh ý chí. Ví dụ, những người thường xuyên thư giãn có phản ứng sinh lý học tốt hơn trước các thách thức liên quan đến sự căng thẳng: thử nghiệm tập trung trí tuệ và thử nghiệm chịu đựng cơn đau (ngâm một chân vào nước lạnh khoảng 3°C – này bạn, đừng thử làm vậy ở nhà nhé!). Các vận động viên biết thư giãn bằng cách hít thở sâu và nghỉ ngơi có khả năng hồi phục nhanh hơn sau khi tập luyện mệt mỏi, giảm bớt hoóc môn căng thẳng và các

ảnh hưởng xấu do ô-xy hóa đối với cơ thể.

Chúng ta không nói đến việc ngồi xem tivi hoặc “thư giãn” bằng một li rượu và một bữa ăn no ứ. Phương pháp thư giãn góp phần nâng cao ý chí phải là phương pháp nghỉ ngơi thật sự về cả mặt trí tuệ thể chất và được bác sĩ chuyên khoa tim Herbert Benson tại trường Y Harvard gọi là *phản ứng thư giãn sinh lí học*. Nhịp tim, nhịp thở, huyết áp giảm và cơ bắp giải tỏa được căng thẳng. Não được nghỉ ngơi và không phải bận tâm hoạch định kế hoạch cho tương lai hoặc phân tích quá khứ đã qua.

Để khởi động phản ứng thư giãn này, bạn hãy nằm ngửa dùng gối kê dưới hai đầu gối để hơi nâng chân lên (hoặc bạn có thể chọn tư thế phù hợp nhất để nghỉ ngơi). Hãy nhắm mắt lại và hít thở sâu vài lần, để cho bụng căng lên và xẹp xuống. Nếu bạn cảm thấy bất cứ căng thẳng nào trong cơ thể, bạn có thể siết chặt hoặc co cơ lại, sau đó dừng lại. Ví dụ, nếu bạn cảm nhận được sự căng thẳng trong hai bàn tay và các ngón tay, hãy nắm các ngón tay thành nắm đấm, sau đó mở rộng hai bàn tay ra. Nếu bạn nhận thấy căng thẳng ở trán hoặc quai hàm, hãy nheo mắt và nhăn mặt, sau đó há rộng miệng trước khi thư giãn toàn bộ cơ mặt. Bạn hãy nằm yên trong tư thế đó khoảng 5 đến 10 phút, hưởng thụ niềm vui không phải làm gì khác ngoài hít thở. Hãy đặt chuông báo thức nếu bạn lo mình sẽ ngủ gật.

Hãy thực hành hàng ngày, nhất là khi bạn phải đối mặt với sự căng thẳng cao về ý chí hoặc căng thẳng cao độ. Thư giãn sẽ giúp cơ thể bạn hồi phục sau tác động sinh lí học của mỗi căng thẳng mãn tính hoặc sự tự chủ quá mức.

TRẠNG THÁI CĂNG THẲNG

Khi nói đến ý chí, rất nhiều người nghĩ ngay đến định nghĩa về ý chí: là đặc điểm cá nhân, là một đức tính, là thứ mà bạn có hoặc không có, hoặc có thể là sức mạnh bạn quy tập được khi đối mặt với tình thế khó khăn. Nhưng khoa học lại tô lên bức họa hoàn toàn khác về ý chí. Đó là năng lực được tiến hóa và bản năng mà mỗi người đều có – là sự đo lường cần trọng của sự việc xảy ra trong cơ thể và não bộ. Nhưng chúng ta cũng nhận thấy rằng, nếu bạn căng thẳng hoặc thất vọng, não và cơ thể có thể không hợp tác với nhau. Ý chí có thể bị cản trở bởi sự thiếu ngủ, ăn kiêng không đúng cách, lối sống tĩnh lặng, và vô số yếu tố khác làm hao

mòn năng lượng, hoặc khiến não và cơ thể bị mắc kẹt trong phản ứng căng thẳng mãn tính.

Khoa học cũng chỉ ra rằng: Căng thẳng là kẻ thù của ý chí. Chúng ta vẫn thường tin rằng, căng thẳng là cách duy nhất để hoàn thành cho xong mọi việc, và thậm chí, chúng ta còn tìm cách gia tăng căng thẳng – ví dụ như chờ đợi đến phút chót, hoặc chỉ trích bản thân lười biếng, mất kiểm soát – để có động lực thúc đẩy bản thân. Hoặc, chúng ta coi căng thẳng là công cụ thúc đẩy những thứ khác, ví dụ như phải làm việc cật lực ở văn phòng hoặc ở nhà. Việc này có thể đem lại hiệu quả về mặt ngắn hạn, nhưng về lâu dài, không gì vắt kiệt ý chí nhanh hơn sự căng thẳng. Sinh học căng thẳng và sinh học tự chủ đối lập nhau. Phản ứng chiến đấu-hoặc-bỏ chạy và phản ứng dừng lại-và-lập-kế hoạch liên quan đến việc quản lí năng lượng, nhưng chúng hướng năng lượng và sự tập trung theo những cách khác nhau. Phản ứng chiến đấu-hoặc- bỏ chạy giúp cơ thể tràn trề năng lượng, để hành động theo bản năng, và lấy trộm nguồn năng lượng đó từ các phân khu não cần thiết để đưa ra quyết định đúng đắn. Phản ứng dừng lại-và-lập- kế hoạch chuyển nguồn năng lượng đó lên não – và không chuyển đến phân khu nào khác ngoài trung tâm tự chủ, tức vỏ não trước. Sự căng thẳng khuyến khích bạn tập trung ngay lập tức vào các mục tiêu, kết quả ngắn hạn, còn sự tự chủ đòi hỏi bạn phải lưu ý đến bức tranh tổng thể. Học cách kiểm chế căng thẳng tốt hơn, là một trong những việc quan trọng bạn có thể làm, nhằm nâng cao ý chí.

Nếu chúng ta nghiêm túc tìm kiếm phương pháp xử lí những thách thức mà ta phải đối mặt, chúng ta cần nghiêm túc hơn trong việc nhìn nhận nhiệm vụ kiểm chế căng thẳng và chăm sóc bản thân tốt hơn. Thói quen xấu của chúng ta – từ việc ăn quá nhiều đến ngủ quá ít – không chỉ phản ánh sự thiếu kiểm soát. Thậm chí chúng còn lấy cắp sự tự chủ của chúng ta thông qua việc vắt kiệt năng lượng và tạo ra nhiều căng thẳng hơn.

DƯỚI KÍNH HIỂN VI: CĂNG THẲNG VÀ TỰ CHỦ

Tuần này, bạn hãy thử nghiệm lí thuyết: căng thẳng – dù là căng thẳng thể chất hay tâm lí – là kẻ thù của sự tự chủ. Lo lắng hoặc làm việc quá sức ảnh hưởng thế nào đến lựa chọn của bạn? Đói hay mệt mỏi có vắt kiệt ý chí của bạn không? Các cơn đau yếu, bệnh tật về mặt thể chất thì sao? Hoặc các cảm xúc như tức

giận, cô đơn, hay buồn chán? Hãy nhận biết thời điểm sự căng thẳng xuất hiện trong ngày hoặc trong tuần. Sau đó, hãy quan sát sự việc xảy ra đối với sự tự chủ. Bạn có thấy cơn thèm nào không? Mất bình tĩnh không? Trì hoãn việc mà bạn biết mình nên làm ư?

Lời cuối

Khi thách thức ý chí lấn át chúng ta, quả là hấp dẫn khi ta tự đổ lỗi cho mình là kẻ yếu đuối, lười biếng, nhút nhát không có ý chí. Nhưng thông thường, chỉ đơn giản là não và cơ thể đang ở trong trạng thái chưa đúng để có sự tự chủ. Khi chúng ta bị căng thẳng kinh niên, chính cái tôi bị thôi thúc nhất phải đối mặt với thách thức ý chí. Để thành công trước các thách thức ý chí, chúng ta cần phải tìm ra trạng thái của trí óc, và cơ thể có thể đưa năng lượng theo hướng tự chủ thay vì tự bảo vệ. Nghĩa là đem đến cho cơ thể thứ mà chúng ta cần để hồi phục sau căng thẳng, và đảm bảo chúng ta có đủ năng lượng để trở thành chính mình tốt nhất.

CHƯƠNG 3

QUÁ MỆT MỎI ĐỂ KHÁNG CỰ: TẠI SAO TỰ CHỦ GIỐNG NHƯ CƠ BẮP?

MÔ HÌNH SỨC MẠNH CỦA SỰ TỰ CHỦ

Roy Baumeister, chuyên gia tâm lý học tại Đại học bang Florida vốn nổi tiếng nghiên cứu về hiện tượng bối rối, là nhà khoa học đầu tiên quan sát và thí nghiệm một cách có hệ thống các hạn chế của ý chí. Mười lăm năm qua, ông đã yêu cầu mọi người chứng tỏ ý chí trong phòng thí nghiệm – đặt bánh quy xuống, không quan tâm đến yếu tố gây xao lãng, kiềm chế cơn giận và khoanh tay trong nước đá. Sau nhiều cuộc nghiên cứu, bất kể ông đề ra nhiệm vụ gì, sự tự chủ của người tham gia cũng bị hao mòn theo thời gian. Nhiệm vụ tập trung chú ý không chỉ dẫn đến việc tập trung kém hơn, mà nó còn làm kiệt quệ sức khỏe về mặt thể chất. Kiểm soát cảm xúc không chỉ dẫn đến sự bùng nổ về cảm xúc; mà còn khiến người ta sẵn sàng chi tiền vào những việc không cần thiết. Kiểm chế trước những viên kẹo hấp dẫn không chỉ tạo cơn thèm sô-cô-la, mà còn thôi thúc thái độ do dự, chần chừ. Cứ như thế mọi hành động của ý chí đều được kéo ra từ cùng một nguồn sức mạnh, khiến con người ngày càng yếu đuối hơn sau mỗi hành động tự chủ thành công.

Các quan sát này đưa Baumeister đến với một giả thuyết gây tò mò: sự tự chủ giống như một cơ bắp. Khi được sử dụng, nó trở nên mệt mỏi. Nếu bạn không để cơ bắp đó nghỉ ngơi, có thể bạn sẽ mất toàn bộ sức lực, giống như một vận động viên tự khiến bản thân kiệt sức. Kể từ khi đưa ra giả thuyết đó, hàng chục nghiên cứu do Baumeister và nhóm của ông tiến hành, đều ủng hộ ý tưởng cho rằng, ý chí là nguồn năng lượng có hạn. Việc cố gắng kiểm soát tâm trạng trong một phạm vi làm tiêu

hao cùng một nguồn sức lực. Và bởi vì mọi hành động ý chí đều làm suy yếu ý chí nên việc vận dụng khả năng tự chủ có thể dẫn đến việc *mất* tự chủ. Kiểm chế nói chuyện phiếm trong khi làm việc sẽ khiến bạn khó khăn hơn trong việc cưỡng lại món tráng miệng tại bàn uống nước. Và nếu bạn từ chối món bánh ngọt kiểu Ý đầy hấp dẫn, có thể bạn sẽ khó tập trung khi quay trở lại bàn làm việc.

Còn rất nhiều việc mà bạn không nghĩ rằng, khi cần đến ý chí, chúng cũng cần đến – và làm tiêu hao – nguồn sức lực có hạn này. Cố gắng gây ấn tượng với một cô gái hoặc bắt nhịp vào văn hóa môi trường làm việc cũng không nằm ngoài ngoại lệ. Hãy tham gia chuyến xe đầy căng thẳng, hoặc ngồi tham dự một cuộc họp tẻ nhạt. Bất cứ khi nào bạn phải tranh đấu với một sự thôi thúc, loại bỏ yếu tố gây xao lãng, cân nhắc các mục tiêu tranh đua, hoặc buộc bản thân phải làm việc gì đó khó khăn, là lúc bạn vận dụng thêm sức mạnh ý chí. Thậm chí, sức lực cũng tiêu hao khi bạn đưa ra các quyết định không quan trọng, ví dụ như lựa chọn giữa hai loại bột giặt ngoài thị trường. Nếu nào cũng cơ thể dừng lại và lập kế hoạch, bạn phải căng “cơ bắp” của sự tự chủ.

Mô hình cơ bắp vừa làm vững dạ, vừa gây nản lòng. Thật hay khi biết rằng, mọi thất bại về ý chí đều tiết lộ sự thiếu hụt bẩm sinh của chúng ta; đôi khi chúng cũng cho thấy mình đã lao động vất vả nhường nào. Nhưng, dù chúng ta cảm thấy dễ chịu khi biết rằng, mình không thể kì vọng bản thân trở nên hoàn hảo, nghiên cứu này cũng chỉ ra một số vấn đề nghiêm trọng. Nếu ý chí có hạn, liệu có phải hiển nhiên là chúng ta sẽ thất bại trước những mục tiêu quan trọng nhất không?

Thật may mắn vì bạn có thể làm nhiều điều để vượt qua nguy cơ kiệt quệ ý chí và nâng cao sức mạnh tự chủ. Đó là bởi vì, mô hình sức mạnh không chỉ giúp chúng ta thấy nguyên nhân khiến ta thất bại khi mệt mỏi; thêm vào đó, nó còn cho thấy phương pháp tập luyện cho sự tự chủ. Chúng ta sẽ bắt đầu bằng việc cân nhắc lí do khiến ta kiệt quệ ý chí. Sau đó, chúng ta sẽ rút ra bài học kinh nghiệm từ các vận động viên có sức chịu đựng bền bỉ – họ thường xuyên phải tập luyện đến khi kiệt sức – và khám phá các chiến lược tập luyện để có thể lực tự chủ ổn định hơn.

DƯỚI KÍNH HIỂN VI: SỰ THĂNG TRẦM CỦA Ý CHÍ

Mô hình sức mạnh của ý chí cho thấy sự tự chủ bị hao mòn trong ngày. Tuần này, bạn hãy chú ý đến thời điểm bạn có nhiều

ý chí nhất, và thời điểm bạn có khả năng đầu hàng cao nhất. Bạn có tỉnh giấc với ý chí tràn trề và dần dần tiêu hao hết kho ý chí đó không? Hay còn thời điểm nào khác trong ngày, khi bạn thấy bản thân được nạp đầy năng lượng và tỉnh táo? Bạn có thể vận dụng sự tự-biết-mình này để khôn khéo thiết lập chương trình làm việc, và hạn chế cảm dỗ khi bạn biết mình sẽ bị tiêu hao nhiều năng lượng nhất.

Doanh nhân tương lai ưu tiên làm những việc quan trọng nhất

Khi Susan tỉnh giấc lúc 5h30 sáng, việc đầu tiên cô làm là kiểm tra thư điện tử tại bàn bếp. Cô dành 45 phút kế tiếp nhấm nháp cà phê và trả lời các câu hỏi, đồng thời xác định các công việc được ưu tiên trong ngày. Sau đó, cô bắt đầu chuyến hành trình 1 giờ để bước vào một ngày làm việc 10 tiếng, với vị trí quản lý tài chính cho một công ty vận chuyển thương mại lớn. Công việc của cô đòi hỏi rất khắt khe – cần phải thương lượng khi có mâu thuẫn, xoa dịu lòng tự trọng, đề ra các hành động cần thiết. Đến 6 giờ tối, cô cảm thấy thực sự mệt mỏi, nhưng thông thường, cô thấy mình phải có nghĩa vụ ở lại muộn hoặc đi ăn tối, uống nước với đồng nghiệp. Susan muốn bắt đầu tự kinh doanh dịch vụ tư vấn, và cô đang chuẩn bị các bước về tài chính và chuyên môn. Nhưng hầu hết các buổi tối cô đều cảm thấy quá mệt mỏi, đến mức không thể phát triển kế hoạch kinh doanh, và cô sợ mình sẽ mãi mãi bế tắc trong công việc hiện tại.

Khi Susan phân tích cách cô sử dụng ý chí, rõ ràng công việc đã chiếm 100% sức lực của cô, bắt đầu từ việc kiểm tra thư lúc sáng sớm và kết thúc bằng chuyến xe dài lê thê về nhà. Kiểm tra thư trên bàn bếp là thói quen, từ khi cô mới nhận công việc này và sẵn sàng làm việc vượt kỳ vọng của giám đốc. Nhưng đến giờ, kiểm tra những bức thư đó không mang lại lợi ích gì, trừ khi cô đến công ty lúc 8 giờ và tiến hành kiểm tra thư tại đó. Susan quyết định, trước khi bắt đầu một ngày làm việc chính là thời điểm cô có đủ năng lượng trí tuệ để theo đuổi mục tiêu. Cô xây dựng thói quen mới là dành giờ đầu tiên trong ngày xây dựng kế hoạch kinh doanh, và không quan tâm đến nhu cầu của người khác nữa.

Đó là bước đi thông minh của Susan, bởi cô cần phải đặt ý chí vào

mục tiêu của bản thân. Điều đó cũng chứng minh một quy tắc ý chí quan trọng: *Nếu đường như bạn không bao giờ có thời gian và năng lượng cho thách thức “Tôi sẽ”, hãy lập kế hoạch cho thách thức đó vào thời điểm bạn có nhiều năng lượng nhất.*

TẠI SAO SỰ TỰ CHỦ LẠI CÓ HẠN?

Rõ ràng chúng ta không có cơ bắp tự chủ thực sự ẩn bên dưới bắp tay, để ngăn chúng ta thò tay ăn món tráng miệng hoặc rút tiền trong ví ra. Tuy nhiên, chúng ta có được cái gọi là cơ bắp tự chủ bên trong não. Mặc dù não là một bộ phận của cơ thể, không phải cơ bắp, nhưng nó cũng mệt mỗi khi phải đối mặt với hành động tự chủ lặp đi lặp lại. Các nhà khoa học về thần kinh phát hiện ra rằng, với mỗi hành động vận dụng ý chí, hệ thần kinh tự chủ trở nên kém chủ động hơn. Giống như đôi chân của một vận động viên mệt mỏi sẵn sàng đầu hàng, não cũng tiêu hao sức lực khi phải cố gắng tiếp tục công việc.

Matthew Gailliot, một nhà tâm lý học trẻ tuổi làm việc với Roy Baumeister, tự hỏi liệu bộ não mệt mỏi có thực sự là vấn đề của năng lượng hay không. Tự chủ là nhiệm vụ tiêu tốn năng lượng của não, và nguồn cung năng lượng nội tại của chúng ta còn hạn chế – nói cho cùng, việc này không giống như việc vỏ não được bơm đường qua tĩnh mạch. Gailliot tự hỏi: liệu có phải sự kiệt quệ về ý chí đơn giản là do não hết năng lượng không?

Để trả lời câu hỏi này, anh quyết định kiểm tra, liệu trao cho mọi người năng lượng – dưới dạng đường – có thể hồi phục ý chí đã bị tiêu hao không. Anh đưa mọi người vào phòng thí nghiệm nhằm tiến hành một loạt các nhiệm vụ liên quan đến sự tự chủ, từ việc phớt lờ sự xao lãng đến việc kiểm soát cảm xúc. Trước và sau khi thực hiện nhiệm vụ, anh đo lượng đường huyết của mỗi người. Đường huyết của một người giảm sau khi thực hiện một nhiệm vụ về sự tự chủ, biểu hiện của người đó càng xấu hơn trong nhiệm vụ kế tiếp. Cứ như thể sự tự chủ đang vắt kiệt năng lượng của cơ thể, và sự tiêu hao năng lượng này làm suy yếu sự tự chủ.

Sau đó, Gailliot đưa cho mỗi thành viên một li nước chanh. Một nửa trong số họ uống nước chanh có đường nhằm khôi phục đường huyết; một nửa còn lại uống loại nước trần an vốn được tạo ngọt và sẽ không cung cấp bất kì nguồn năng lượng nào. Thật đáng ngạc nhiên, đường

huyết tăng quả là giúp hồi phục ý chí. Những người uống nước chanh có đường cho thấy sự tự chủ được cải thiện, trong khi sự tự chủ của những người uống nước chanh được tạo ngọt tiếp tục thể hiện hành vi kém hơn.

Như vậy, lượng đường huyết thấp cho thấy một loạt các thất bại về ý chí, từ việc đầu hàng bài kiểm tra khó đến việc mắng nhiếc người khác khi bạn giận dữ. Gailliot, phát hiện ra rằng, những người có đường huyết thấp thường phụ thuộc vào các khuôn mẫu và ít quên góp tiền từ thiện hoặc giúp đỡ người lạ. Như thế việc có ít năng lượng khiến chúng ta trở thành phiên bản tồi tệ nhất của chính mình. Trong khi đó, nếu người tham gia được uống nước đường, họ trở lại với phiên bản tốt nhất của bản thân: kiên trì hơn và ít bị thôi thúc hơn; suy nghĩ sáng suốt hơn và ít ích kỉ hơn.

Hẳn như hình dung của bạn, đây là phát hiện được đón-nhận-nhiều-nhất mà tôi mô tả trong khóa học. Ngay lập tức, hàm ý sâu xa được đón nhận đầy hào hứng. Đường là người bạn mới tốt nhất của bạn. Ăn một thanh kẹo hoặc uống một li sô-đa có thể là hành động tự chủ! (Hoặc ít nhất là khôi phục sự tự chủ). Các học viên của tôi rất thích nghiên cứu này và họ rất hứng khởi tự thử nghiệm giả thuyết đó.

Nếu đường là bí mật thực sự để có nhiều ý chí hơn, chắc chắn tôi sẽ luôn được đài thọ bởi doanh nghiệp bán kẹo đắt hàng nhất và rất nhiều nhà tài trợ khác. Nhưng trong khi tôi và các học viên đang cố gắng tiến hành các thí nghiệm về bổ sung ý chí, một số nhà khoa học – bao gồm cả Gailliot – bắt đầu đưa ra một số câu hỏi rất thông minh. Chính xác là bao nhiêu năng lượng được sử dụng trong các hoạt động tự chủ của trí tuệ? Và liệu việc khôi phục nguồn năng lượng đó có thực sự đòi hỏi phải tiêu thụ một lượng đường tương ứng không? Nhà tâm lí học Robert Kurzban thuộc Đại học Pennsylvania lập luận rằng, năng lượng thực tế mà não cần để có sự tự chủ ít hơn một nửa nhịp đập của tim mỗi phút. Như vậy là nhiều hơn khi não sử dụng đối với các nhiệm vụ trí tuệ khác, nhưng thấp hơn nhiều so với năng lượng cơ thể sử dụng trong khi vận động.

Khủng hoảng năng lượng

Để trả lời câu hỏi này, có lẽ sẽ hữu ích khi chúng ta nhớ lại cuộc khủng hoảng ngành ngân hàng năm 2009 tại Mỹ. Sau cuộc khủng hoảng tài

chính năm 2008, các ngân hàng đón nhận nguồn tiền dồi dào từ chính phủ. Các quỹ này nhằm giúp các ngân hàng chi trả nghĩa vụ tài chính, để có thể bắt đầu cho vay trở lại. Nhưng các ngân hàng này từ chối không cho các doanh nghiệp nhỏ và cá nhân vay tiền. Họ không tự tin vào nguồn tiền cung ứng, vì vậy họ phải tích trữ nguồn tiền hiện có. Quả là những kẻ keo kiệt!

Hóa ra não bạn cũng có thể là một kẻ keo kiệt. Tại bất kỳ thời điểm nhất định nào, não có nguồn năng lượng rất nhỏ. Não có thể tích trữ chút năng lượng trong các tế bào, nhưng phần lớn nó phụ thuộc vào nguồn cung glucose ổn định lưu thông trong máu. Khi não phát hiện thấy sự giảm sút trong nguồn năng lượng sẵn có, nó sẽ trở nên lo lắng một chút. Nếu như não cạn kiệt năng lượng thì sao? Giống như các ngân hàng, có thể nó sẽ quyết định dừng chi tiêu và tiết kiệm nguồn năng lượng đang có. Nó sẽ duy trì sự tồn tại với nguồn năng lượng hạn hẹp, không thiện chí tiêu dùng nguồn cung cấp năng lượng đầy đủ. Khoản chi đầu tiên bị cắt là gì? Là sự tự chủ, một trong những nhiệm vụ tiêu tốn nhiều năng lượng nhất trong các hoạt động của não. Để giữ gìn năng lượng, có thể não sẽ trở nên miễn cưỡng khi dành cho bạn toàn bộ năng lượng trí tuệ như bạn cần để cưỡng lại cảm dỗ, tập trung chú ý hoặc kiểm soát cảm xúc.

Hai nhà nghiên cứu X. T. Wang, nhà kinh tế học về hành vi, và Robert Dvorak, nhà tâm lý học, thuộc Đại học Nam Dakota, đề xuất mô hình tự chủ “ngân sách năng lượng”. Họ lập luận rằng, não coi năng lượng như một nguồn ngân sách. Nó sẽ tiêu tốn năng lượng khi nguồn ngân sách có nhiều và tiết kiệm năng lượng khi nguồn đó giảm xuống. Để thử nghiệm ý tưởng này, họ mời 65 người trưởng thành ở độ tuổi từ 19 đến 51 đến phòng thí nghiệm để thử nghiệm ý chí. Người tham gia sẽ được lựa chọn giữa hai phần thưởng, ví dụ ngày mai được 120 đô la hoặc một tháng sau được 450 đô la. Luôn luôn có một phần thưởng nhỏ hơn, nhưng người tham dự nhanh chóng lựa chọn phần thưởng đó. Các nhà tâm lý học coi đây là thử nghiệm cổ điển về sự tự chủ, vì nó đem đến sự thỏa mãn ngay tức thì so với những kết quả dài hạn. Khi nghiên cứu này kết thúc, người tham dự có cơ hội giành được một trong hai phần thưởng. Điều này đảm bảo họ có động cơ đưa ra quyết định dựa trên thứ mà họ muốn giành được.

Trước khi bắt đầu lựa chọn, các nhà nghiên cứu đo lường đường huyết của người tham dự, nhằm xác định hiện trạng các “nguồn quỹ” sẵn có của sự tự chủ. Sau vòng quyết định đầu tiên, những người này được

mời nước sô-đa có đường (nhằm tăng đường huyết) hoặc nước sô-đa không có ca-lo. Sau đó, các nhà nghiên cứu đo lại lượng đường huyết và đề nghị người tham gia đưa ra một loạt các lựa chọn khác. Những người uống nước sô-đa có đường cho thấy sự gia tăng đường huyết nhanh chóng. Họ cũng thường trì hoãn sự thỏa mãn đối với phần thưởng lớn hơn. Trong khi đó, đường huyết của những người uống nước sô-đa không có ca-lo giảm xuống⁽¹⁾. Những người này thường chọn sự thỏa mãn ngay lập tức đối với phần thưởng nhanh hơn, nhỏ hơn. Quan trọng hơn cả, đường huyết không phải là yếu tố dự đoán lựa chọn của người tham gia – thay vào đó là định hướng thay đổi. Não hỏi, “Nguồn năng lượng có sẵn đang tăng hay giảm xuống?” Sau đó, nó sẽ đưa ra lựa chọn mang tính chiến lược về việc nên sử dụng hay tiết kiệm nguồn năng lượng đó.

Người đói không nên từ chối đồ ăn nhanh

Ảnh hưởng của lượng đường huyết thể hiện sự tự chủ khi năng lượng trong cơ thể giảm xuống, có thể não có một động cơ thứ hai. Não tiến hóa trong môi trường rất khác với môi trường của chúng ta – trong môi trường đó, nguồn cung thực phẩm không thể đoán trước. (Bạn có còn nhớ chuyến du ngoạn ngược thời gian của chúng ta đến thảo nguyên Serengeti không?). Dvorak và Wang lập luận rằng, bộ não của con người hiện đại có thể vẫn coi đường huyết là dấu hiệu khan hiếm hoặc dư thừa thực phẩm trong môi trường sống. Liệu bụi rậm có đầy rẫy trái cây hay không? Bữa tối có sẵn xác một con vật không, hay ta phải rượt đuổi trên khắp cánh đồng? Liệu có đủ thức ăn cho tất cả mọi người không, hay ta phải tranh giành với những kẻ khác to lớn và nhanh nhẹn hơn?

Quay trở lại thời điểm khi não người còn đang hình thành hình dạng, việc tụt đường huyết ít liên quan đến việc liệu bạn có vận dụng vỏ não trước đang-ngốn-năng-lượng để cưỡng lại một chiếc bánh quy không, và liên quan nhiều hơn đến việc liệu có sẵn thực phẩm hay không. Lượng đường huyết ở mức thấp nếu lâu lâu bạn không có gì ăn. Đối với bộ não do năng lượng giám sát, lượng đường huyết là chỉ số cho thấy khả năng bạn có thể nhịn đói trong tương lai gần nếu, bạn không thể tìm thấy thứ gì đó để ăn.

Nếu bộ não có xu hướng hướng quyết định của bạn thiên về sự thỏa mãn ngay lập tức khi khan hiếm năng lượng, và thiên về sự đầu tư lâu

dài khi năng lượng dồi dào, bộ não đó quả là tài sản đích thực trên đời này. Những người chậm chạp hơn trong việc lắng nghe cơn đói, hoặc quá lịch sự để chiến đấu giành lấy khẩu phần của mình, có thể nhận lấy miếng xương cuối cùng đã bị róc sạch thịt. Trong thời kì thực phẩm khan hiếm, những người biết nghe theo sự mách bảo của cơn thèm ăn và sự thôi thúc có cơ hội sống sót cao hơn. Người đón nhận những rủi ro cao nhất – từ việc khai phá vùng đất mới, đến việc ném thử đồ ăn mới – thường là những người có khả năng sống sót cao nhất (hoặc ít nhất gen của anh ta cũng được duy trì). Trong thế giới hiện đại, *mất kiểm soát* thực sự là vết tích còn lại trong bản năng của não, đối với việc đón nhận rủi ro mang tính chiến lược. Để ngăn không bị đói, não chuyển sang trạng thái bị thôi thúc, đón nhận rủi ro cao hơn. Thêm vào đó, các nghiên cứu cũng cho thấy rằng, con người hiện đại ngày nay thường đón nhận *mọi* rủi ro khi đói, chẳng hạn, mọi người đưa ra các khoản đầu tư rủi ro hơn khi bụng đói.

THÍ NGHIỆM Ý CHÍ: CHẾ ĐỘ ĂN KIỀNG CỦA Ý CHÍ

Đúng vậy, quả là một miếng đường có thể giúp bạn tăng ý chí ngắn hạn trong trường hợp khẩn cấp. Nhưng, về lâu dài, việc sử dụng quá nhiều đường không phải là chiến lược hay để có sự tự chủ. Vào những lúc căng thẳng, quả là cám dỗ để ta hướng về nhóm thực phẩm chế biến sẵn, nhiều chất béo và đường. Tuy nhiên, điều này sẽ dẫn đến việc phá hủy và đốt cháy sự tự chủ. Về lâu dài, việc sử dụng và tiêu thụ đường có thể can thiệp vào khả năng sử dụng đường của não và cơ thể – nghĩa là có thể lượng đường huyết của bạn sẽ tăng lên, nhưng năng lượng sẽ giảm xuống (như trong trường hợp của hàng triệu người Mỹ mắc bệnh tiểu đường độ 2⁽²⁾). Kế hoạch tốt hơn là bạn nên đảm bảo rằng, cơ thể được nạp đầy đủ thực phẩm có thể đem đến cho bạn nguồn năng lượng bền vững. Hầu hết các nhà tâm lí học và các chuyên viên dinh dưỡng đều đề xuất chế độ ăn kiêng có nồng độ glycemic thấp – tức là chế độ ăn giúp bạn giữ lượng đường huyết ở mức ổn định. Các thực phẩm glycemic thấp bao gồm: protein trong thịt nạc, các loại hạt và đỗ, ngũ cốc có nhiều chất xơ, và hầu hết các loại rau củ, hoa quả – về cơ bản, đó là các thực phẩm ở trạng thái tự nhiên vốn có và không bổ sung thêm cả tấn đường, chất béo và hóa chất. Có thể bạn sẽ cần đến một chút sự tự chủ để chuyển sang sử dụng loại thực phẩm này, nhưng bất kể bạn thực hiện bước nào đi nữa (ví dụ ăn một bữa

sáng đầy đủ và lành mạnh trong tuần làm việc thay vì bỏ bữa sáng, hoặc ăn vặt các loại quả thay vì ăn đồ ngọt) sẽ có tác dụng nhiều hơn là giúp bạn lấy lại phần ý chí mà bạn đã bỏ ra để tạo thay đổi.

TẬP LUYỆN CƠ BẮP Ý CHÍ

Mọi cơ bắp trong cơ thể đều có thể khỏe hơn nhờ tập luyện – bạn có thể luyện cơ bằng nâng tạ, hoặc luyện ngón cái bằng việc nhấn tin điện thoại. Nếu tự chủ cũng là một cơ bắp (dù chỉ là một cơ bắp theo phép ẩn dụ), ta cũng có thể tập luyện cho nó. Giống như tập thể dục thể chất, cơ bắp tự chủ có thể mệt mỏi, nhưng dần dần, quá trình tập luyện sẽ giúp nó mạnh mẽ hơn.

Các nhà nghiên cứu đã đưa ý tưởng này vào thử nghiệm cùng với cơ chế tập luyện cho ý chí. Ở đây, chúng ta không nói về một doanh trại quân đội hoặc các bậc thầy lau dọn. Sự can thiệp này có phương pháp đơn giản hơn: thử thách cơ bắp tự chủ, bằng việc yêu cầu mọi người kiểm soát một việc nhỏ mà họ không quen kiểm soát. Ví dụ, một chương trình rèn luyện ý chí yêu cầu người tham gia tự thiết lập và đáp ứng các thời hạn chót do họ tự đặt ra. Bạn cũng có thể áp dụng cách này đối với những việc mà bạn đang trì hoãn, ví dụ như lau dọn tủ quần áo. Thời hạn chót này có thể là: Tuần 1, mở cửa và nhìn đồng hồ bện. Tuần 2, xử lý toàn bộ đồng quần áo trên mắc treo. Tuần 3, bỏ mọi đồ vật đã quá hạn sử dụng. Tuần 4, – ừm, chắc hẳn bạn cũng hình dung được cảnh đó. Khi những người tập luyện cho ý chí đề ra kế hoạch giống như thế này trong hai tháng, tủ quần áo được dọn sạch, công việc được hoàn tất, và họ cũng cải thiện chế độ ăn kiêng, tập luyện nhiều hơn, giảm hút thuốc, uống rượu và đồ uống có caffeine. Cứ như thế họ đã tăng sức mạnh cơ bắp tự chủ của mình.

Các nghiên cứu khác cũng cho thấy rằng, khi cam kết thực hiện mọi hành động nhỏ, kiên định về sự tự chủ – cải thiện vóc dáng, tập xà mỗi ngày đến khi mệt lả, giảm ăn đồ ngọt và kiểm soát mức chi tiêu – có thể gia tăng ý chí chung. Và mặc dù các hoạt động tự chủ nho nhỏ này có vẻ vụn vặt, nhưng chúng góp phần nâng cao các thách thức ý chí mà chúng ta quan tâm nhiều nhất, bao gồm tập trung trong công việc, chăm sóc tốt sức khỏe của bản thân, củng cố lại cảm dỗ và kiểm soát cảm xúc cá nhân tốt hơn.

THÍ NGHIỆM Ý CHÍ: RÈN LUYỆN Ý CHÍ

Nếu bạn muốn áp dụng chế độ rèn luyện ý chí, hãy thử áp dụng mô hình tập luyện cơ bản của sự tự chủ bằng một trong các phương pháp sau:

- *Nâng cao quyền năng “Tôi sẽ không”*: Cam kết không chửi thề (hoặc kiềm chế thói quen nói những điều không nên nói), không bắt chéo chân khi ngồi, hoặc dùng tay trái làm các việc thường ngày như ăn uống hoặc mở cửa.
- *Nâng cao quyền năng “Tôi sẽ”*: Cam kết mỗi ngày đều làm một việc gì đó (không phải việc bạn đã làm rồi) chỉ nhằm thực hành xây dựng thói quen và không nói lời biện minh. Có thể là việc gọi điện hỏi thăm mẹ, ngồi tĩnh tâm 5 phút, hoặc tìm trong nhà xem có đồ vật gì cần bỏ đi hoặc tái chế không.
- *Nâng cao khả năng tự giám sát*: Nghiêm túc để ý đến việc bạn thường không quan tâm lắm. Có thể là hoạt động chi tiêu, thực phẩm, thời gian lướt web hoặc xem tivi. Bạn không cần phải áp dụng một kỹ thuật nào khác lạ – chỉ cần một cây bút chì và một tờ giấy là đủ.

Đối với các bài tập luyện ý chí này, bạn có thể lựa chọn bài tập liên quan đến thách thức ý chí chủ chốt. Ví dụ, nếu mục tiêu của bạn là tiết kiệm tiền, bạn có thể theo dõi các khoản chi tiêu của mình. Nếu mục tiêu của bạn là tập luyện thường xuyên hơn, bạn có thể quyết định tập đứng lên, ngồi xuống 10 lần trước khi tắm vào buổi sáng. Nhưng ngay cả khi bạn không áp dụng thí nghiệm này vào các mục tiêu lớn nhất của bản thân, thì mô hình cơ bản của sự tự chủ cho thấy, chỉ cần bạn tập luyện ý chí mỗi ngày, cho dù bằng các phương pháp giản đơn cũng sẽ xây đắp sức mạnh cho tất cả các thách thức ý chí của bạn.

Người nghiện đồ ngọt chinh phục bệnh sâu răng

Jim, 38 tuổi, là chuyên viên thiết kế đồ họa tự do, có thói quen mà chính anh tự gọi là thói nghiện đồ ngọt – không có món kẹo nào mà anh không

thích. Anh bị hấp dẫn bởi một nghiên cứu mà tôi nói đến trong khóa học, vì nghiên cứu đó cho thấy rằng, việc để kẹo tại các khu vực có thể nhìn thấy được có thể gia tăng tính tự chủ chung của con người (nếu họ đều đặn cưỡng lại cảm dỗ). Jim làm việc tại nhà và anh thường đi lại giữa phòng làm việc và các phòng khác. Anh quyết định để một lọ kẹo trong phòng khách – nơi anh phải đi ngang qua mỗi khi rời khỏi hoặc quay trở lại phòng làm việc. Anh không cự tuyệt toàn bộ các loại kẹo, nhưng anh bắt đầu thực hiện nguyên tắc “không ăn kẹo trong hộp” nhằm thách thức “cơ bắp tự chủ” của bản thân.

Trong ngày đầu tiên, bản năng lấy vài viên kẹo cho vào miệng là hành vi tự động và khó có thể dừng lại. Nhưng trong một tuần, việc từ chối ngày càng dễ dàng hơn. Nhìn thấy kẹo khiến Jim nhớ đến mục tiêu của anh là tập luyện quyền năng sẽ *không*. Ngạc nhiên trước thành công của chính mình, anh bắt đầu rời khỏi ghế thường xuyên hơn, chỉ với mục đích “tập luyện” thêm. Mặc dù, ban đầu Jim lo rằng, sự cảm dỗ hữu hình kia có thể khiến ý chí của anh kiệt quệ, nhưng rồi anh nhận thấy quy trình đó giúp anh có nhiều năng lượng hơn. Khi anh trở lại phòng làm việc sau khi cưỡng lại hộp kẹo, anh cảm thấy mình có động lực làm việc. Jim rất ngạc nhiên khi biết rằng, thứ mà anh từng nghĩ là nằm ngoài tầm kiểm soát của bản thân, lại có thể thay đổi nhanh chóng đến vậy khi anh thiết lập một thách thức nhỏ cho bản thân, và cam kết thực hiện đúng thách thức đó.

Khi bạn cố gắng tạo sự thay đổi lớn hoặc từ bỏ một thói quen cũ, hãy tìm kiếm phương thức đơn giản để rèn luyện sự tự chủ nhằm nâng cao ý chí, miễn sao phương thức đó không lấn át bạn.

“GIỚI HẠN” CỦA SỰ TỰ CHỦ CÓ THẬT ĐẾN MỨC NÀO?

Dù bạn tìm kiếm các kết quả nghiên cứu khoa học hoặc trong đời sống thực để có bằng chứng, nhưng rõ ràng là con người chúng ta có xu hướng cạn kiệt ý chí. Tuy nhiên, có một điều không rõ ràng là, liệu chúng ta cạn kiệt *sức mạnh* hay chỉ cạn kiệt *quyết tâm*. Có thật là một người nghiện thuốc lá, không thể trung thành với một khoản ngân sách

nào đó, khi anh ta cố gắng từ bỏ thuốc lá không? Luôn luôn có sự khác biệt giữa cái khó khăn và cái không thể, và giới hạn của sự tự chủ có thể phản ánh cả hai điều này. Để trả lời câu hỏi này, chúng ta cần phải lui lại một chút về cơ bắp ẩn dụ của sự tự chủ và quan sát kỹ lưỡng hơn, xem tại sao cơ bắp thực sự – ví dụ cơ bắp tay và chân – lại mệt mỏi và phải đầu hàng.

Thiết lập đích đến

Kara, 30 tuổi, cảm thấy cực kì vui sướng khi cô chạy được một nửa đoạn đường trên đường đua dài 42km trong cuộc thi thể thao ba môn phối hợp đầu tiên của mình. Cô đã vượt qua chặng bơi 3,8km và 180km đạp xe, và chạy là sở trường của cô. Cô chạy nhanh hơn mong đợi. Sau đó, cô chạy đến điểm rẽ trên đường đua, bỗng nhiên cơ thể cô đau đớn vô cùng. Chỗ nào cũng đau, từ đôi vai đến gót chân. Hai chân cô nặng trĩu và trống rỗng, như thể chúng không còn sức lực để bước tiếp. Cứ như thể một nút công tắc trong người cô vừa được bật, như nói với cô rằng, “Thế là xong.” Sự lạc quan của cô tan biến, và cô bắt đầu tự nhủ, *vừa bắt đầu đã kết thúc rồi*. Nhưng bất chấp cảm giác kiệt sức khiến chân căng cô như không muốn hợp tác, chúng vẫn chạy. Mỗi khi cô nghĩ *Mình không thể chạy nữa*, cô lại tự nhủ *Mình đang chạy rồi* và cô cố gắng liên tục đưa chân này lên trước chân kia, cho đến khi cô chạy đến đích.

Khả năng kết thúc môn thi phối hợp của Kara là ví dụ điển hình về sự mệt mỏi giả. Các nhà sinh lí học về tập luyện thường tin rằng, khi cơ thể chúng ta từ bỏ, đó là vì nó không thể tiếp tục hoạt động. Mệt mỏi là sự thất bại của cơ bắp, đơn giản và dễ hiểu như thế: các cơ bắp cạn kiệt nguồn năng lượng dự trữ. Chúng không thể thu nạp đủ ô-xy để chuyển hóa năng lượng. Nồng độ pH trong máu có quá nhiều tính axit hoặc tính kiềm. Về mặt lí thuyết, những lời giải thích này quả là có lí, nhưng chưa ai chứng minh được rằng, đây là nguyên nhân khiến những người tập luyện phải giảm tốc độ và đầu hàng.

Timothy Noakes, một giáo sư về khoa học thể thao và tập luyện tại Đại học Cape Town, có ý kiến hoàn toàn khác. Noakes rất nổi tiếng trong giới điền kinh về việc thử thách những niềm tin thâm căn cố đế của con người. (Ví dụ, ông giúp cho thấy rằng, uống quá nhiều chất lưu trong các cuộc thi đấu cường độ cao có thể khiến vận động viên tử vong, do làm loãng lượng muối cần thiết trong cơ thể.) Bản thân Noakes từng là một

vận động viên ma-ra-tông và ông rất ham mê lí thuyết ít-người-biết-đến, được nhà sinh lí học Archibald Hill xây dựng năm 1924 và Hill đã đoạt giải Nobel nhờ lí thuyết này. Hill cho rằng, sự mệt mỏi do tập luyện có thể được gây ra không phải do sự thất bại của cơ bắp, mà bởi lớp màng bảo vệ quá mức trong não bộ và lớp màng này muốn ngăn cản sự kiệt sức. Khi cơ thể làm việc vất vả và đặt ra nhu cầu cao cho tim, lớp màng này (Hill gọi đây là “bộ phận chỉ huy”) sẽ can thiệp nhằm giảm tốc mọi hoạt động. Hill không cho biết não bộ làm cách nào để sản sinh cảm giác mệt mỏi, khiến các vận động viên phải đầu hàng, nhưng Noakes bị hấp dẫn bởi ngụ ý: sự kiệt quệ về thể chất là một mảnh khốe do não bộ gài vào cơ thể. Nếu đúng như vậy, thì những hạn chế về thể chất của một vận động viên nằm ngoài thông điệp đầu tiên của cơ thể là phải từ bỏ.

Cùng với một số đồng nghiệp, Noakes bắt đầu kiểm tra bằng chứng về việc xảy ra với các vận động viên trong điều kiện vô cùng khắc nghiệt. Họ không tìm thấy bằng chứng cho thấy sự thất bại về mặt sinh lí học diễn ra bên trong cơ bắp; thay vào đó, não bộ chính là cơ quan yêu cầu cơ bắp ngừng hoạt động. Khi cảm nhận được nhịp tim tăng và nguồn năng lượng tiêu hao nhanh chóng, não sẽ đạp phanh ngăn lại. Đồng thời, nó cũng tạo ra cảm giác mệt mỏi hơn và không liên quan đến khả năng tiếp tục làm việc của cơ bắp. Noakes cho rằng: “Sự mệt mỏi không còn được coi là sự kiện thể chất nữa, thay vào đó, nó được coi là một cảm giác hoặc cảm xúc.” Hầu hết chúng ta đều coi kiệt sức là dấu hiệu khách quan cho thấy, chúng ta không thể tiếp tục. Lí thuyết này chỉ ra đó chỉ là một cảm giác do não bộ sản sinh, nhằm tạo động lực cho chúng ta ngừng hoạt động, tương tự như cảm giác lo lắng khiến chúng ta thôi không làm việc gì đó nguy hiểm nữa, và cảm giác ghê sợ khiến chúng ta thôi không ăn món ăn sẽ khiến chúng ta buồn nôn. Nhưng vì mệt mỏi chỉ là hệ thống cảnh báo sớm, nên các vận động viên có thể đều đặn đẩy lùi giới hạn đó. Các vận động viên này nhận thấy rằng, con sóng đầu tiên của sự mệt mỏi không bao giờ là giới hạn thực sự, và nếu có đủ động lực, họ có thể lấn át con sóng đó.

Hiện nay, một số nhà khoa học tin rằng, giới hạn của sự tự chủ chỉ là giới hạn về mặt thể chất của cơ thể – chúng ta thường cảm thấy cạn kiệt ý chí trước khi thực sự kiệt quệ. Một phần, chúng ta có thể cảm ơn não bộ vì đã tạo động lực giúp chúng ta bảo tồn năng lượng. Cũng giống như khi não nói với cơ bắp nên giảm tốc độ, khi nó lo ngại có sự cạn kiệt về thể chất, não có thể đạp phanh giảm tốc tại khu vực tiêu hao năng lượng trong vỏ não trước. Điều đó không có nghĩa là chúng ta cạn kiệt năng lượng; chúng ta chỉ cần tập hợp động lực để sử dụng nó.

Niềm tin của chúng ta về năng lực của bản thân có thể quyết định liệu chúng ta sẽ đầu hàng hay tiếp tục tiến lên. Các nhà tâm lý học tại Đại học Stanford phát hiện ra, một số người không tin rằng, cảm giác mệt mỏi của trí óc được gây ra bởi hành vi thử thách của sự tự chủ. Và họ đã đưa ra ý kiến làm chần chừ giới nghiên cứu về sự tự chủ, vì tuyên bố của Noakes thuộc về lĩnh vực sinh lý luyện tập: phát hiện khoa học được theo dõi trên diện rộng cho rằng, sự tự chủ là có giới hạn, có thể phản ánh niềm tin của con người về ý chí, thay vì giới hạn thực sự về thể chất và trí tuệ. Nghiên cứu về ý kiến này mới chỉ bắt đầu, và chưa ai tuyên bố rằng, con người có năng lực vô hạn về sự tự chủ. Nhưng quả là hấp dẫn khi nghĩ rằng, chúng ta thường có nhiều ý chí hơn mong đợi. Nó cũng đưa ra khả năng là chúng ta có thể, cũng giống như các vận động viên, gạt bỏ cảm giác cạn kiệt ý chí để chạy tới đích kết thúc của các thách thức ý chí.

DƯỚI KÍNH HIỂN VI:

SỰ KIẾT SỨC CỦA BẠN CÓ THẬT HAY KHÔNG?

Chúng ta thường lấy lí do mệt mỏi để ngừng tập luyện, to tiếng với chồng/vợ, trì hoãn thêm, hoặc gọi bánh pizza thay vì nấu một bữa ăn ngon tốt cho sức khỏe. Nhu cầu của cuộc sống thực sự khiến ý chí của chúng ta hao mòn, và sự tự chủ hoàn hảo chỉ là sự tìm kiếm vô ích của kẻ ngốc. Lần tới, khi bạn thấy bản thân “quá mệt mỏi”, để tỏ ra tự chủ, hãy thử thách bản thân tránh xa cảm giác mệt mỏi ban đầu đó. (Hãy nhớ rằng, cũng có thể do bạn tập luyện nhiều quá – và nếu bạn thấy bản thân liên tục cảm thấy hao mòn sức lực, có thể bạn cần phải cân nhắc xem, liệu bạn có bị kiệt sức thực sự không.)

Muốn là sẽ có

Khi Kara – vận động viên thi ba môn phối hợp lần đầu tiên – cảm thấy quá mệt mỏi để tiếp tục thi đấu, cô nhớ đến mong muốn được cán đích của mình và hình dung đám đông hò reo cổ vũ ở vạch đích. Hóa ra, “cơ bắp” của ý chí cũng có thể bị thuyết phục để cố gắng thêm nữa, nhờ nguồn cảm hứng thích hợp. Nhà tâm lý học Mark Muraven và Elisaveta Slessareva tại Đại học Albany đã thử nghiệm rất nhiều động lực đối với

các sinh viên bị hao mòn ý chí. Không ngạc nhiên khi tiền bạc giúp các sinh viên này tìm thấy một kho ý chí, và họ sẽ tìm đến tiền bạc mỗi khi cảm thấy quá mệt mỏi để làm việc gì đó. (Bạn hãy hình dung có người đề nghị tặng bạn 100 đô la chỉ để nói không với kẹo. Quả là lời đề nghị không thể cưỡng lại đúng không?) Sự tự chủ lên cao khi các sinh viên được biết rằng, nếu họ nỗ lực hết sức, họ sẽ giúp các nhà khoa học khám phá ra phương thức chữa bệnh Alzheimer. Cuối cùng là lời hứa hẹn luyện tập có thể cải thiện hiệu quả việc thực hiện nhiệm vụ khó khăn, đã giúp các sinh viên này vượt qua cảm giác cạn kiệt ý chí. Mặc dù đây là lí do ít hiển nhiên hơn, nhưng nó đóng vai trò quan trọng trong việc quyết định, liệu mọi người có kiên trì cố gắng với các thách thức khó khăn trong đời thực không. Nếu bạn nghĩ rằng, việc không hút thuốc lúc nào cũng khó khăn y như ngày đầu tiên cai thuốc, và bạn sẵn sàng cào cấu mắt mũi chỉ để có được một liều thuốc, bạn là người có khả năng từ bỏ cao hơn.

THÍ NGHIỆM Ý CHÍ:

QUYỀN NĂNG “MUỐN” CỦA BẠN LÀ GÌ?

Khi ý chí của bạn còn ít ỏi, hãy cố gắng tìm ra sức mạnh mới mẽ bằng việc tìm đến quyền năng muốn. Đối với thách thức ý chí lớn nhất của bạn, hãy cân nhắc các động cơ dưới đây:

1. Bạn sẽ hưởng lợi thế nào từ thành công trước thách thức này? Lợi ích đối với cá nhân bạn là gì? Sức khỏe tốt hơn, hạnh phúc hơn, tự do hơn, đảm bảo tài chính, hay thành công hơn?

2. Ai sẽ hưởng lợi ích cùng bạn nếu bạn thành công trước thách thức này? Chắc chắn sẽ còn những người khác sống phụ thuộc vào bạn và bị tác động bởi lựa chọn của bạn. Hành vi của bạn ảnh hưởng thế nào đối với gia đình, bạn bè, đồng nghiệp, nhân viên hoặc cấp trên và cộng đồng? Thành công của bạn sẽ giúp họ như thế nào?

3. Hãy hình dung rằng, theo thời gian, thách thức này sẽ dễ dàng hơn với bạn, nếu lúc này bạn sẵn sàng làm việc khó. Bạn có thể hình dung cuộc sống của mình, và bạn sẽ cảm nhận ra sao về bản thân khi tiến bộ trong thách thức này không? Có sự khó chịu nào đáng để bạn thực hiện không, nếu bạn biết rằng, đó chỉ là cảm giác khó chịu tạm thời để bạn gặt hái thành công?

Tuần này, khi bạn đối mặt với thách thức, hãy tự hỏi động lực nào kiểm soát nhiều sức mạnh nhất của bạn trong giây phút đó. Bạn có sẵn lòng giúp người khác việc gì đó khó khăn không, khi mà bạn không thể làm cho chính mình? Giấc mơ về tương lai tốt đẹp hơn – hoặc nỗi lo sợ về một định mệnh khủng khiếp – có phải là lí do duy nhất khiến bạn bước tiếp? Khi bạn nhận thấy quyền năng “muốn” lớn nhất của bản thân – thứ đem đến cho bạn sức mạnh khi bạn cảm thấy yếu đuối – hãy nhớ đến điều đó mỗi khi bạn cảm thấy bản thân bị cám dỗ trước nguy cơ phải đầu hàng hoặc bỏ cuộc.

Người mẹ tuyệt vọng tìm thấy quyền năng “muốn” của bản thân

Erin là người nội trợ và là mẹ của hai cậu con trai sinh đôi 2 tuổi vô cùng nghịch ngợm. Chị mệt mỏi vì chăm bẵm chúng và vô cùng kiệt sức khi hai cậu nhóc phát hiện ra từ “Không!”. Chị luôn thấy mình bị đẩy đến mức không thể chịu đựng nổi, và chị mất kiên nhẫn trước cuộc chiến không hồi kết với hai đứa con song sinh này. Thách thức ý chí của chị trong khóa học là học cách giữ bình tĩnh khi chị có nguy cơ nổi giận.

Khi Erin nghĩ về động lực lớn nhất để kiểm soát tính khí của bản thân, câu trả lời hiển nhiên là: “Để trở thành người mẹ tốt hơn.” Tuy nhiên, trong lúc nóng giận, động lực này không đem lại hiệu quả. Chị vẫn nhớ rằng, chị rất muốn làm một người mẹ tốt hơn, nhưng điều đó chỉ khiến chị giận hơn mà thôi! Erin nhận thấy một động lực lớn nhất nữa là khao khát được làm mẹ – khao khát này hoàn toàn khác với khao khát được làm một người mẹ tốt hơn. Erin quát tháo trong lúc nóng giận, không chỉ vì hành động của hai đứa nhỏ, mà còn vì chị cảm thấy không thể làm một người mẹ lí tưởng. Một nửa thời gian chị cáu giận với chính mình, nhưng rồi chị lại trút giận lên hai con. Chị cũng bực bội vì phải nghỉ việc – nơi chị vốn cảm thấy làm việc vô cùng hiệu quả – và điều đó khiến chị cảm thấy mất kiểm soát. Tự nhắc nhở bản thân, mình không phải là một người mẹ hoàn hảo không giúp chị tự chủ hơn, mà chỉ khiến chị cảm thấy tồi tệ hơn mà thôi.

Để tìm được ý chí giúp bản thân không nổi giận, Erin phải nhận thấy rằng, giữ bình tĩnh là giải pháp giúp bản thân chị và hai đứa con. Quát tháo, la hét không có gì thú vị, và chị không muốn trở thành người phụ

nữ mất kiểm soát kia. Chị rất giận dữ trước sự khác biệt giữa lí tưởng và thực tế của cuộc sống thường ngày, đến mức chị bắt đầu tự hỏi, liệu mình có muốn làm một người mẹ không. Và Erin *muốn* được làm mẹ. nỗ lực nguôi cơn giận, hít thở và tìm ra phản ứng ít căng thẳng hơn không chỉ giúp chị làm người mẹ tốt hơn. Nó còn giúp chị hưởng thụ niềm vui làm mẹ bên hai con, và cảm thấy vui vẻ trước công việc mà chị đã từ bỏ để ở nhà chăm con. Khi hiểu rõ điều này, Erin thấy dễ dàng giữ bình tĩnh hơn. Không quát mắng hai con là cách giúp chị không quát mắng chính bản thân mình, và giúp chị tìm thấy niềm vui khi được làm mẹ.

Đôi lúc động lực lớn nhất của chúng ta không phải là điều ta nghĩ. Nếu bạn cố gắng thay đổi hành vi nào đó để làm vừa lòng người khác hoặc trở thành một người khác, thì hãy xem liệu có còn “mong muốn” nào khác có thể đem đến nhiều quyền năng hơn cho bạn không.

Lời cuối

Những hạn chế của sự tự chủ cho thấy một nghịch lí: Chúng ta không thể kiểm soát mọi thứ, nhưng cách duy nhất để nâng cao tự chủ là tăng giới hạn. Giống như một cơ bắp, ý chí của chúng ta tuân thủ quy tắc “Dùng hoặc mất.” Nếu chúng ta cố tiết kiệm năng lượng bằng cách trở thành người lười về ý chí, chúng ta sẽ đánh mất năng lượng của mình. Nhưng nếu chúng ta cố gắng tham gia đường đua marathon ý chí mỗi ngày, chúng ta sẽ thiết lập cho mình một sự sụp đổ hoàn toàn. Thử thách của chúng ta là tập luyện giống như một vận động viên thông minh, biết đẩy căng giới hạn, đồng thời bắt kịp chính mình. Và mỗi khi chúng ta tìm thấy năng lượng trong động lực của bản thân mỗi khi mệt mỏi, chúng ta cũng có thể tìm kiếm các phương cách giúp cái tôi mệt mỏi đưa ra các quyết định đúng đắn.

CHƯƠNG 4

GIẤY PHÉP ĐỂ PHẠM LỖI: TẠI SAO LÀM NGƯỜI TỐT LẠI CHO PHÉP CHÚNG TA TRỞ NÊN TỒI TỆ?

Mỗi khi tôi giảng dạy khóa học Khoa học Ý chí, các học viên thường cho tôi thấy một thảm họa hoàn hảo về ý chí, nhằm chứng minh cho lý thuyết về nguyên nhân khiến chúng ta mất tự chủ. Những tài năng bao gồm Ted Haggard, Eliot Spitzer, John Edwards và Tiger Woods. Có thể đến giờ những câu chuyện này đã cũ⁽¹⁾, nhưng hiếm khi một tuần trôi qua mà không có tin tức nóng hổi về một công dân khỏe mạnh nào đó – một chính trị gia, một thủ lĩnh sùng đạo, một cảnh sát, giáo viên, hoặc vận động viên – khiến cả thế giới sửng sốt bằng sự thất bại ý chí của anh ta.

Quả là hấp dẫn khi hiểu các câu chuyện này dưới góc nhìn về những hạn chế của sự tự chủ. Bốn người đàn ông này phải chịu đựng áp lực ghê gớm, từ yêu cầu phải có kế hoạch chuyên nghiệp đến sự cần thiết phải kiểm soát hình ảnh trước công chúng suốt 24 giờ/ngày. Chắc chắn các cơ bắp tự chủ của họ đều kiệt quệ, ý chí của họ bị hao mòn, đường huyết giảm xuống mức thấp, vỏ não trước teo tóp trong tư thế phản đối. Có khi tất cả họ đều ăn kiêng nữa.

Đây là một câu trả lời quá dễ dàng (mặc dù tôi chắc chắn rằng, luật sư biện hộ sẽ thử áp dụng). Không phải mọi sai sót về sự tự chủ đều cho thấy sự mất tự chủ trên thực tế. Đôi lúc chúng ta đưa ra lựa chọn có ý thức nhằm đầu hàng cám dỗ. Để hiểu rõ nguyên nhân của việc cạn kiệt ý chí, chúng ta cần đến một lời giải thích khác mang tính tâm lý học hơn là sinh lý học.

Mặc dù có thể không có nguy cơ nằm trong vụ tai tiếng tình ái mang tầm cỡ quốc gia, nhưng tất cả chúng ta đều có nguy cơ thực hiện hành vi đạo đức giả về ý chí. Nhằm tránh bước vào vết xe đổ của những người

được đăng trên dòng tít mỗi tờ báo, chúng ta cần phải suy nghĩ lại về giả thuyết rằng, mọi thất bại ý chí do sự yếu đuối gây ra. Trong một số trường hợp, chúng ta là nạn nhân của sự tự chủ thành công của chính bản thân. Chúng ta sẽ xem xét sự tiến triển có thể hủy hoại động cơ của chúng ta như thế nào, sự lạc quan có thể cho phép chúng ta tự thỏa mãn nhu cầu của bản thân, và tại sao cảm giác thú vị về đạo đức lại là con đường nhanh nhất dẫn đến thói vô đạo đức. Trong mỗi trường hợp, chúng ta sẽ nhận thấy rằng, đầu hàng là một lựa chọn và có thể tránh được. Khi nhận thấy phương cách chúng ta cho phép bản thân như vậy, chúng ta cũng sẽ khám phá ra hướng đi đúng.

TỪ THÁNH NHÂN ĐẾN KẺ TỘI ĐỒ

Tôi rất mong bạn sẽ đánh giá câu phát biểu dưới đây dựa trên các mức: Không tán thành, Không tán thành lắm, Tán thành, và Rất tán thành. Trước tiên: *Hầu hết phụ nữ đều không thực sự thông minh. Và: Hầu hết phụ nữ đều hợp với vai trò ở nhà chăm sóc con cái hơn là đi làm.*

Bây giờ, hãy hình dung bạn là người đặt ra hai câu hỏi này với các sinh viên Đại học Princeton. Nếu bạn may mắn, các sinh viên nữ sẽ không yêu cầu bạn chấm dứt cuộc nghiên cứu với các giả định ngu ngốc như vậy. Ngay cả các sinh viên nam cũng sẽ cự tuyệt các tuyên bố mang tính phân biệt giới như vậy. Nhưng sẽ thế nào nếu bạn đề nghị họ đánh giá các câu phát biểu hơi khác nhau một chút: *Một số phụ nữ không thực sự thông minh, và Một số phụ nữ phù hợp với vai trò ở nhà chăm sóc con cái hơn là đi làm.* Quả là không dễ dàng lắm để khước từ hai câu nhận định này. Nghe có vẻ hơi phân biệt giới, nhưng quả là khó tranh cãi nếu ta dùng từ “một số.”

Các nghiên cứu này là một phần trong nghiên cứu của nhà tâm lý học Benioi Monin và Dale Miller. Họ đã kiểm tra các khuôn mẫu và việc đưa ra quyết định. Có thể bạn cũng đoán trước được, các sinh viên Đại học Princeton được đề nghị đánh giá hai tuyên bố đầu tiên nhanh chóng lên án hai nhận định đó. Nhưng các sinh viên được đề nghị đánh giá phát biểu “*một số phụ nữ*” lại có thái độ trung lập hơn về vấn đề này.

Sau khi đánh giá hai câu phát biểu, các sinh viên được đề nghị đưa ra quyết định về tình hướng giả định. Nhiệm vụ của họ là đánh giá tính phù hợp của một số ứng viên – cả nam và nữ – đối với công việc bậc cao trong lĩnh vực có nhiều nam như xây dựng hoặc tài chính. Đường như

đây là một nhiệm vụ dễ dàng, nhất là đối với các sinh viên phản đối nhận định mang tính phân biệt giới. Chắc chắn họ sẽ không phân biệt đối xử đối với một phụ nữ có năng lực. Nhưng các nhà nghiên cứu tại Đại học Princeton lại phát hiện ra điều hoàn toàn đối lập. Các sinh viên hoàn toàn không tán thành với các phát biểu mang tính phân biệt giới, thường ủng hộ nam giới tham gia công việc kia so với các sinh viên có vẻ lưỡng lự khi tán thành nhận định “một số phụ nữ” ít mang tính phân biệt giới hơn. Mô hình tương tự cũng xảy ra khi các nhà nghiên cứu hỏi các sinh viên về thái độ phân biệt chủng tộc và sau đó cho họ cơ hội phân biệt sắc tộc.

Các nghiên cứu này khiến rất nhiều người sửng sốt. Các nhà tâm lý học từ lâu vốn giả định rằng, một khi bạn thể hiện thái độ nào đó, rất có thể bạn sẽ hành động phù hợp với thái độ đó. Nói cho cùng, làm gì có ai thích cảm giác là một kẻ đạo đức giả đâu? Nhưng các nhà tâm lý học tại Đại học Princeton đã khám phá ra trường hợp ngoại lệ, đối với mong muốn được tỏ ra nhất quán của chúng ta. Khi nói đến vấn đề đúng sai, hầu hết chúng ta đều không đấu tranh để có được sự hoàn hảo về đạo đức. Chúng ta chỉ muốn có cảm giác đủ tốt – và điều đó cho phép chúng ta làm mọi việc mình muốn.

Các sinh viên kịch liệt phản đối các phát biểu phân biệt giới hoặc chủng tộc, cảm thấy họ đã lập cho mình phẩm chất đạo đức. Họ chứng tỏ với bản thân rằng, họ không phải là người phân biệt giới hoặc phân biệt chủng tộc, nhưng việc này khiến họ dễ bị tổn thương trước điều mà các nhà tâm lý học gọi là *giấy phép đạo đức*. Khi bạn làm việc gì đó tốt, bạn cảm thấy rất mãn nguyện. Điều này nghĩa là bạn tin tưởng hơn vào sự thôi thúc của bản thân – và đồng nghĩa với việc bạn cho phép bản thân làm một việc tồi tệ. Trong trường hợp này, các sinh viên cảm thấy mãn nguyện với bản thân, vì đã kịch liệt phản đối các phát biểu phân biệt giới và chủng tộc, và họ trở nên bớt cảnh giác trong việc đưa ra quyết định về giới hoặc chủng tộc. Họ thường lắng nghe thành kiến bản năng và ít có khả năng cân nhắc xem, liệu quyết định đó có nhất quán với mục tiêu lớn hơn của họ là sự công bằng không. Không phải họ muốn phân biệt – chỉ là họ bị lu mờ trước ánh hào quang của hành vi tốt đẹp trước đó và khiến họ gây tổn hại cho quyết định của mình.

Tác động của giấy phép đạo đức có thể lý giải nguyên nhân khiến một số người có giấy phép đạo đức rõ ràng – bộ trưởng, chính trị gia thiên về giá trị gia đình, trưởng nhóm luật sư luôn tố cáo các hành vi tham nhũng – có thể tự bào chữa về một vài sai lầm nghiêm trọng của

họ. Hầu hết mọi người đều không chất vấn động lực của bản thân mình mỗi khi họ cảm thấy mình quả là có đạo đức, và vị thế của một số người luôn luôn khiến họ nhớ đến phẩm hạnh của chính mình.

Tại sao đột nhiên chúng ta lại nói về phân biệt chủng tộc thay vì nói đến chế độ ăn kiêng và thái độ chần chừ? Bởi thách thức ý chí là gì nếu không phải là cuộc chiến giữa cái tốt và cái xấu? Mọi thứ bạn răn dạy đều trở thành trò chơi công bằng dưới tác động của giấy phép đạo đức. Nếu bạn tự nhủ rằng, bạn là người “tốt” khi tập luyện và bạn là người “xấu” khi không tập luyện, vậy thì rất có thể ngày mai bạn sẽ không đi đến phòng tập nữa, nếu hôm nay bạn mới tập luyện. Hãy tự nhủ rằng, bạn “tốt” khi tiến hành thực hiện một dự án quan trọng và “xấu” vì chần chừ, rất có thể bạn sẽ giảm bớt sự cố gắng vào buổi chiều, nếu buổi sáng bạn đạt được tiến bộ nào đó. Hay đơn giản là: Mỗi khi chúng ta có các mong muốn mâu thuẫn với nhau, việc làm người tốt cho phép chúng ta trở nên xấu xa một chút.

Lí luận nguy hiểm và mờ nhạt của giấy phép

Nói một cách nghiêm túc, lí luận của giấy phép không hề hợp lí. Thứ nhất, chúng ta hiếm khi cần đến mối liên kết giữa hành vi “tốt” và “xấu”. Những người mua sắm kiểm chế bản thân không mua sản phẩm đầy cảm dỗ thường về nhà và ăn món gì đó rất hấp dẫn. Những nhân viên làm thêm giờ cảm thấy chính đáng khi dành một khoản chi tiêu cá nhân vào thẻ tín dụng của công ty.

Mọi thứ khiến chúng ta cảm thấy vui vẻ về phẩm hạnh của chính mình – dù chỉ là nghĩ đến việc làm gì đó tốt – cũng có thể cho phép chúng ta theo đuổi sự thôi thúc của bản thân. Trong một cuộc nghiên cứu, mọi người được đề nghị lựa chọn phương án tham gia hoạt động tình nguyện: dạy học cho trẻ em tại một nơi màn trời chiếu đất hoặc cải thiện môi trường. Mặc dù không đăng ký tham gia bất kỳ hoạt động có thực nào, nhưng chỉ hình dung đến hai lựa chọn cũng gia tăng mong muốn của họ là được khoe chiếc quần jean thời thượng. Một nghiên cứu khác phát hiện ra rằng, chỉ cần nghĩ đến việc quyên góp tiền từ thiện – mà chưa thực sự góp tiền – cũng gia tăng mong muốn khiến người quyên góp muốn tự thưởng cho mình một buổi đi đến khu mua sắm. Hào phóng hơn cả là thậm chí chúng ta còn tự thưởng cho mình vì việc mà lẽ

ra chúng ta đã làm, nhưng trên thực tế chúng ta chưa hề làm. Chúng ta *lẽ ra có thể* ăn hết cả chiếc bánh pizza, nhưng chúng ta chỉ ăn có ba miếng thôi. *Lẽ ra* chúng ta có thể mua tủ đựng quần áo mới, nhưng chúng ta chỉ mua một chiếc áo khoác mới thôi. Theo đuổi lối tư duy lô gic lối bịch này, chúng ta có thể biến mọi hành động bản thân đam mê thành hành động khiến chúng ta thấy vô cùng tự hào. (Cảm thấy có lỗi vì món nợ trong thẻ tín dụng ư? Nhưng, ít ra bạn cũng không phải đi cướp nhà băng để trả nợ mà!).

Những nghiên cứu tương tự như vậy cho thấy rằng, không thể tính toán chính xác xem chúng ta vốn đã tốt đến mức nào và đã đam mê buông thả đến đâu. Thay vào đó, chúng ta tin tưởng *cảm giác* rằng, mình quả là người tốt. Các nhà tâm lý học nghiên cứu về lý luận đạo đức biết rõ, đây là cách khiến chúng ta đánh giá nhiều nhất về sự đúng, sai. Chúng ta có câu trả lời đầy quyết tâm, và tìm ra lý do hợp lý nếu bị buộc phải giải thích về cảm giác của chính mình. Nhiều lúc chúng ta không thể nghĩ ra lý do hợp lý để bảo vệ ý kiến cá nhân, nhưng chúng ta vẫn giữ chặt lấy cảm giác của bản thân. Nếu một hành vi – ví dụ ăn thêm một miếng bánh sinh nhật hoặc mua thêm một món đồ tạo thêm gánh nặng cho thẻ tín dụng – không gợi ra cảm giác “sai trái”, chúng ta sẽ không chất vấn sự thoải mái của chính mình. Đây là cách mà cảm giác tốt đẹp về bản thân nhờ các hành vi trong quá khứ giúp chúng ta biện minh cho đam mê buông thả trong tương lai của mình. Khi bạn cảm thấy mình như một thánh nhân, ý tưởng về sự buông thả không tạo ra cảm giác sai trái. Nó đem đến cảm giác đúng đắn. Giống như thể bạn xứng đáng có được phần thưởng đó. Và nếu *điều duy nhất thúc đẩy sự tự chủ của bạn là khao khát được làm một người tốt*, bạn sẽ đầu hàng mỗi khi cảm thấy tốt đẹp về bản thân.

Điều tồi tệ nhất của giấy phép đạo đức không chỉ là lý luận đáng ngờ của nó; vấn đề lớn nhất là cách nó gài bẫy để chúng ta có những hành động đối lập với lợi ích của chính mình. Nó thuyết phục chúng ta rằng, hành vi tự hủy hoại – dù là thôi ăn kiêng, tiêu hết sạch tiền hoặc lén hút một điếu thuốc – là một “phần thưởng.” Đây là ý nghĩ điên rồ, nhưng cũng là mảnh lời tác động mạnh mẽ của lý trí nhằm biến mong muốn của bạn thành những cái “nếu”.

Những đánh giá về đạo đức cũng không tạo nhiều động lực như niềm tin của chúng ta. Chúng ta lý tưởng hóa khao khát được làm người có đức hạnh, và rất nhiều người tin tưởng rằng, họ được thúc đẩy nhiều nhất bởi tội lỗi và sự xấu hổ. Nhưng chúng ta đang đùa với ai vậy? Chúng

ta có nhiều động lực nhất khi nhận được thứ mình muốn và tránh xa thứ mình không muốn. Răn dạy đạo đức cho một hành vi khiến chúng ta có thái độ nước đôi hơn, thay vì có thái độ rõ ràng về hành vi đó. Khi bạn xác định rằng, thách thức ý chí là việc nên làm để trở thành người tốt hơn, bạn sẽ tự động nghĩ ra các lập luận, biện minh cho lí do khiến bạn không nên làm việc đó. Đó là bản chất của con người – chúng ta cưỡng lại các quy tắc do người khác đặt ra vì lợi ích của chính mình. Nếu bạn thử áp dụng các quy tắc này theo quan điểm đạo đức và phát triển bản thân, bạn sẽ sớm nghe thấy chính mình lên tiếng – một phần trong bạn không muốn bị kiểm soát. Và vì vậy, khi bạn tự nhủ rằng, việc tập luyện, tiết kiệm tiền hoặc bỏ thuốc là hành động *đúng đắn* cần làm – không phải hành động giúp bạn đạt mục tiêu cá nhân – bạn sẽ ít có khả năng hành động một cách nhất quán.

Để tránh xa cạm bẫy giấy phép đạo đức, điều quan trọng là bạn phải tách rời tình thế lưỡng nan về đạo đức với khó khăn đơn thuần. Gian lận thuế hoặc lừa gạt bạn đời có thể là sai lầm về mặt đạo đức, nhưng gian lận về chế độ ăn kiêng không phải là một tội lỗi đạo đức. Vậy mà rất nhiều người nghĩ rằng, các hình thức tự chủ đều là một bài kiểm tra về đạo đức. Đầu hàng món tráng miệng, đi ngủ muộn, mang theo số dư thẻ tín dụng – chúng ta coi đây là những lí do giúp quyết định xem mình là người tốt hay xấu. Không có lí do nào chứa đựng sức nặng thực sự của tội lỗi hoặc phẩm hạnh. Khi chúng ta nghĩ về thách thức ý chí theo phương diện đạo đức, chúng ta lạc lối trong những lời tự biện hộ và mất tầm nhìn về việc các thách thức này trợ giúp chúng ta ra sao để đạt được mong muốn.

DƯỚI KÍNH HIỂN VI: ĐẠO ĐỨC VÀ THÓI XẤU

Tuần này, hãy quan sát cách bạn nói với chính mình và người khác về thành công cùng thất bại ý chí của bạn:

- Bạn có tự nhủ rằng, bạn quả là “tốt” mỗi khi thành công trước một thách thức ý chí nào đó, và bạn “xấu” khi bạn đầu hàng sự chần chừ hoặc cảm dỗ không?
- Bạn có vận dụng hành vi “tốt” nhằm cho phép bản thân làm việc gì đó “xấu” không? Đây là phần thưởng vô hại, hay nó hủy hoại các mục tiêu ý chí lớn hơn của bạn?

Khi tập luyện cho phép ăn uống, cô dâu tương lai tăng cân

Cheryl, 35 tuổi, là cố vấn tài chính và 8 tháng nữa cô sẽ kết hôn. Cô muốn giảm 6kg trước lễ cưới nên cô bắt đầu đến phòng tập 3 buổi một tuần. Vấn đề là cô biết chính xác mỗi bước tập đốt cháy bao nhiêu ca-lo. Khi đốt cháy nhiều ca-lo hơn, cô không thể nào không hình dung ra các món ăn mà cô có quyền được ăn. Mặc dù cô đã lên kế hoạch cắt giảm lượng ca-lo thu nạp vào cơ thể, nhưng cô vẫn tự cho mình ăn thêm một chút thức ăn vào những ngày tập luyện. Nếu cô tập thêm 5 phút, cô sẽ ăn thêm vài miếng sô-cô-la nhỏ với sữa chua, hoặc uống thêm li rượu thứ hai vào bữa tối. Tập luyện trở thành tấm giấy phép để cô ăn uống tùy thích. Kết quả là, cô tăng thêm 1,5 kg – theo hướng hoàn toàn trái ngược.

Bằng việc nghĩ rằng, tập luyện là cách để được phép ăn nhiều thêm, Cheryl đã phá hủy mục tiêu giảm cân của chính mình. Để thoát khỏi cạm bẫy “cấp phép” này, cô cần phải coi tập luyện là bước đi cần thiết để đạt mục tiêu, và ăn uống lành mạnh hơn là bước đi *thứ hai*, *độc lập* mà cô cũng phải áp dụng. Hai phương pháp này không thể là hành vi “tốt” có thể hoán đổi cho nhau, và thành công với phương pháp này không cho phép cô dễ dãi với phương pháp kia.

Đừng nhầm lẫn hành động hỗ-trợ-mục-tiêu với bản chất của mục tiêu. Bạn vẫn chưa hết trở ngại chỉ vì bạn làm một việc nhất quán với mục tiêu. Hãy nhận biết liệu việc cho phép bản thân thực hiện hành động tích cực có khiến bạn quên mục tiêu thực sự của mình không.

VẤN ĐỀ CỦA SỰ TIẾN BỘ

Có lẽ chúng ta nên suy nghĩ kỹ trước khi trao cho mình một ngôi sao vàng. Trong khi tất cả chúng ta tin rằng, việc đạt được tiến bộ trong quá trình tiến tới mục tiêu, khuyến khích chúng ta đạt được thành công lớn hơn, nhưng các nhà tâm lý học biết rằng, chúng ta quá vội vã khi coi sự tiến bộ là lời biện hộ cho hành vi dễ dãi của mình. Ayelet Fishbach, giáo sư tại trường Kinh doanh thuộc Đại học Chicago, cho thấy rằng, việc đạt

được tiến bộ trong quá trình tiến tới mục tiêu tạo động cơ khiến mọi người có hành vi hủy-hoại-mục-tiêu. Trong một nghiên cứu, họ nhắc nhở những người ăn kiêng thành công về tiến bộ họ đạt được trong quá trình đạt được cân nặng lí tưởng. Sau đó, họ tặng những người ăn kiêng này món quà cảm ơn là táo hoặc một thanh sô-cô-la. 85% những người ăn kiêng tự-chúc-mừng-bản-thân không chọn táo, so với chỉ 58% những người ăn kiêng không được nhắc nhở về tiến bộ họ đạt được. Nghiên cứu thứ hai phát hiện ra tác động tương tự đối với các mục tiêu về học tập: các sinh viên được tạo cảm giác tốt đẹp về thời gian họ dành ra để học tập trước kì thi, thường dành cả buổi tối để chơi ném lon bia với bạn bè.

Sự tiến bộ có thể khiến chúng ta từ bỏ mục tiêu mà ta phải lao động vất vả để đạt được, bởi vì nó chuyển sức mạnh cân bằng giữa hai cái tôi đang đấu tranh bên trong chúng ta. Bạn hãy nhớ rằng, thách thức ý chí liên quan đến hai mục tiêu này mâu thuẫn với nhau. Một phần trong bạn nghĩ đến lợi ích lâu dài của bản thân (ví dụ giảm cân); nhưng phần kia muốn được thỏa mãn ngay lập tức (sô-cô-la!). Trong giây phút cảm dỗ, bạn cần cái tôi lớn hơn tranh luận lớn tiếng hơn tiếng nói của sự đam mê sa ngã. Tuy nhiên, thành công của sự tự chủ có hệ quả không dự tính trước được: Nó tạm thời thỏa mãn cái tôi cao hơn. Khi bạn đạt được tiến bộ trong quá trình tiến tới mục tiêu lâu dài, não bạn – với danh sách rất nhiều mục tiêu – thúc đẩy bạn theo đuổi mục tiêu dài hạn. Sau đó, nó tập trung chú ý vào mục tiêu vẫn chưa được thỏa mãn – tức là tiếng nói của sự đam mê sa ngã. Các nhà tâm lí học gọi đây là *giải phóng mục tiêu*. Mục tiêu mà lâu nay bạn phải kìm nén, cùng với sự tự chủ đang trở nên mạnh mẽ hơn, và mọi cảm dỗ sẽ trở nên ngày càng hấp dẫn hơn.

Trên thực tế, điều này nghĩa là tiến một bước sẽ cho phép bạn lùi hai bước. Việc lập kế hoạch đầu tư hưu trí tự động có thể thỏa mãn cái tôi muốn tiết kiệm của bạn, nhưng nó sẽ giải phóng cái tôi muốn đi mua sắm. Việc sắp xếp tài liệu gọn gàng có thể thỏa mãn cái tôi muốn làm việc của bạn, nhưng nó sẽ giải phóng cái tôi muốn xem chương trình thể thao trên truyền hình.

Mặc dù nó đối lập với mọi thứ mà chúng ta vẫn tin tưởng về việc đạt được mục tiêu, nhưng việc tập trung vào sự tiến bộ có thể kìm hãm chúng ta đạt được thành công. Điều đó không có nghĩa là bản thân sự tiến bộ là vấn đề. Vấn đề với sự tiến bộ chính là cách nó khiến chúng ta cảm thấy như thế nào – và thậm chí sau đó, nó sẽ chỉ là vấn đề khi chúng ta lắng nghe cảm giác, thay vì trung thành với mục tiêu đề ra. Sự tiến bộ

có thể là động cơ thúc đẩy và có thể truyền cảm hứng cho sự tự chủ trong tương lai, nhưng chỉ khi bạn coi hành động của mình là bằng chứng cho thấy *bạn trung thành* với mục tiêu. Nói cách khác, bạn cần nhìn vào việc mình đã làm và phải thực sự quan tâm đến mục tiêu của bản thân nhiều đến mức, bạn muốn thực hiện việc đó nhiều hơn là đạt mục tiêu. Cách suy nghĩ này không khó áp dụng nhưng hơi khác thường.

Hai nếp suy nghĩ này đem lại hệ quả rất khác nhau. Khi những người có bước tiến tích cực trong quá trình đạt được mục tiêu – như tập luyện, học tập hoặc tiết kiệm tiền – được hỏi: “Bạn *tiến bộ* được *chừng* nào trên hành trình đạt mục tiêu rồi?” thì họ sẽ thường làm gì đó mâu thuẫn với mục tiêu, ví dụ bỏ tập ngày hôm sau, đi chơi với bạn bè thay vì học bài, hoặc mua món đồ nào đó đắt tiền. Ngược lại, những người được hỏi: “Bạn *cam kết* thế nào với mục tiêu của mình?” không bị hấp dẫn bởi hành vi gây mâu thuẫn. Một sự chuyển đổi đơn giản về trọng tâm dẫn đến cách hiểu khác nhau về hành động của con người – “Tôi làm việc đó bởi vì tôi *muốn* làm,” thay vì “Tôi làm việc đó, tuyệt lắm, giờ thì tôi có thể làm việc mà tôi thực sự muốn!”

THÍ NGHIỆM Ý CHÍ:

ĐỂ HỦY GIẤY PHÉP, HÃY NHỚ ĐẾN NGUYÊN NHÂN

Làm cách nào bạn tập trung vào sự cam kết thay vì tập trung vào sự tiến bộ? Các nhà nghiên cứu thuộc Đại học Khoa học Hồng Kông và Đại học Chicago đã tiến hành một nghiên cứu. Họ yêu cầu các sinh viên nhớ đến thời điểm khước từ cám dỗ, giấy phép đạo đức đã cho thấy tác động, 70% chớp lấy cơ hội kế tiếp để thỏa mãn bản thân. Nhưng khi các nhà nghiên cứu đề nghị người tham gia nhớ đến *lí do* họ cưỡng lại cám dỗ, tác động của giấy phép biến mất – 69% cưỡng lại cám dỗ. Giống như một phép màu, các nhà nghiên cứu khám phá ra cách đơn giản để nâng cao tự chủ và giúp các sinh viên này đưa ra lựa chọn nhất quán với mục tiêu chung. Phương pháp nhớ đến “lí do” rất hiệu quả, bởi vì nó thay đổi cảm nhận của bạn về phần thưởng đối với ý thích của bản thân. Nhớ đến lí do cũng giúp bạn nhận ra các cơ hội khác và hành động để hoàn thành mục tiêu.

Lần sau, khi bạn nhận thấy mình đang dùng hành vi tốt đẹp trong quá khứ để biện minh cho mong muốn được hành động theo ý

thích, hãy dừng lại và nhớ đến lí do.

THÍ NGHIỆM Ý CHÍ:

NGÀY MAI GIỐNG NGÀY HÔM NAY

Nhà kinh tế học hành vi Howard Rachlin đưa ra một bí quyết thú vị nhằm vượt qua vấn đề luôn luôn bắt đầu thay đổi vào ngày mai. Khi bạn muốn thay đổi một hành vi, hãy hướng tới giảm sự hay thay đổi trong hành vi của bạn, thay vì bản thân hành vi. Ông cho thấy rằng, những người hút thuốc được đề nghị thử hút cùng số điều thuốc mỗi ngày sẽ dần dần giảm hút thuốc – ngay cả khi họ được nói thẳng là, không nên cố gắng hút ít hơn bình thường. Rachlin lập luận rằng, việc này đem lại hiệu quả vì người hút thuốc bị cướp đi bề dờ ý thức thông thường của việc giả vờ rằng ngày mai sẽ khác. Mỗi điều thuốc không chỉ trở thành thêm một điều thuốc được hút hôm nay, mà còn là thêm một điều thuốc được hút ngày mai, ngày kia, ngày kia. Việc này cộng thêm trọng lượng cho mỗi điều thuốc và khiến họ khó khăn hơn trong việc phủ nhận hậu quả của một điều thuốc đơn lẻ.

Tuần này, hãy vận dụng lời khuyên của Rachlin vào thách thức ý chí của bạn: hướng tới giảm sự hay thay đổi trong hành vi mỗi ngày. Coi mọi lựa chọn của bạn là cam kết đối với tất cả các lựa chọn trong tương lai. Vì vậy, thay vì hỏi: “Bây giờ mình có muốn ăn thanh kẹo này không?” hãy tự hỏi: “Mình có muốn hậu quả của việc ăn một thanh kẹo mỗi chiều trong cả năm tới không?” Hoặc nếu bạn đã trì hoãn việc mà bạn biết mình nên làm, thay vì hỏi: “Mình muốn làm hôm nay hay ngày mai?” hãy tự hỏi: “Mình có thực sự muốn hậu quả của việc luôn luôn trì hoãn không?”

Ăn chay trước bữa tối

Jeff, 30 tuổi, nhà phân tích hệ thống mạng, là một người ăn thịt luôn phải đấu tranh tư tưởng. Anh liên tục đọc các bài viết về lợi ích khi ăn ít thịt hơn, chưa nói đến sự khiếp sợ của anh với công nghiệp chế biến thực

phẩm. Nhưng kể đến là niềm vui thích được ăn bánh bắp cuốn nhân thịt⁽²⁾, pizza nhân xúc xích bò, heo và tiêu, bánh mì kẹp ăn nhanh và thịt xông khói cho bữa sáng. Jeff biết rằng, ăn chay sẽ giải phóng mối lo về đạo lý, nhưng khi có một miếng bánh pizza nằm trong tầm với của anh, khao khát được làm một người tốt hơn tan biến theo làn hơi bốc lên từ miếng pho mát tan chảy.

Nỗ lực ban đầu của anh trong việc ăn ít thịt hơn dẫn đến việc cấp giấy phép đạo đức khá sáng tạo. Anh thấy mình coi món ăn chay là công cụ để xóa bỏ “sự xấu xa” của một món ăn mặn – ví dụ gọi một suất rau để làm dịu tội lỗi của anh khi gọi món bánh bắp cuốn nhân thịt. Hoặc anh sẽ coi món ăn trong bữa sáng là công cụ để quyết định liệu hôm đó là “ngày tốt” hay “ngày xấu” – nếu anh ăn bánh mì kẹp thịt xông khói và trứng vào bữa sáng, hôm đó sẽ là ngày xấu, nghĩa là anh được tự do ăn thịt vào bữa trưa và bữa tối. Ngày mai (anh tự nhủ) sẽ là một ngày tốt từ lúc bình minh đến hoàng hôn.

Thay vì cho phép bản thân được làm người tốt một vài ngày và làm người xấu một vài ngày khác (có thể đoán trước rằng, sẽ có nhiều ngày xấu hơn ngày tốt), anh quyết định đón nhận thách thức là giảm thay đổi trong hành vi của mình. Anh thiết lập chiến lược “ăn chay trước bữa tối.” Anh sẽ cam kết ăn chay đến 6 giờ tối, sau đó, sẽ ăn mọi món anh thích trong bữa tối. Với quy tắc này, anh không thể ăn bánh mì kẹp thịt vào bữa trưa và anh tự nhủ bữa tối sẽ chỉ có món bông cải xanh – và anh không thể coi món ngũ cốc trong bữa sáng là lời biện hộ cho món cánh gà vào bữa trưa.

Phương pháp này quả là hữu hiệu để chấm dứt cuộc đấu tranh dai dẳng trong nội tâm, về việc liệu bạn có được phần thưởng không. Khi Jeff quyết định giữa món bánh mì kẹp giảm bông với pho mát và món khai vị làm từ đậu, dầu, gừng, chanh và tỏi, quy tắc mới giúp anh dễ dàng lựa chọn hơn. Bữa trưa là món chay, không cần tranh luận gì thêm. Vận dụng quy tắc thường ngày cũng sẽ giúp bạn nhìn thấy ảo giác rằng, việc bạn làm ngày mai sẽ hoàn toàn khác biệt với việc bạn làm hôm nay. Jeff biết rằng, nếu anh phá vỡ quy tắc một ngày, anh – theo hướng dẫn của thí nghiệm – sẽ phải phá vỡ quy tắc của các ngày còn lại trong tuần. Mặc dù bánh mì kẹp giảm bông và pho mát có vẻ hấp dẫn, nhưng anh thực sự không muốn từ bỏ mục tiêu suốt cả tuần. Khi anh coi món bánh này là khởi đầu của một quy tắc mới, thay vì là ngoại lệ, anh thấy món bánh đó ít ngon miệng hơn.

Có quy tắc sống nào có thể giúp bạn chấm dứt cuộc đấu tranh dai dẳng trong nội tâm, khiến bạn quên đi mục tiêu của mình không?

KHI TỘI LỖI GIỐNG VỚI ĐỨC TÍNH TỐT

Còn một cạm bẫy cuối cùng về sự cấp phép mà chúng ta phải học cách tránh xa, và không giống với những cạm bẫy mà chúng ta đã thấy, cạm bẫy này không liên quan đến hành vi có đạo đức. Nó liên quan đến mong muốn trong sâu thẳm nhằm thuyết phục ta rằng, mong muốn của ta không hề xấu. Như bạn sẽ thấy, chúng ta quá hào hứng để trao cho mục tiêu của sự cám dỗ giấy phép đạo đức của chính nó, vì vậy chúng ta cho phép mình được có cảm giác không có lỗi.

Ấn tượng tốt

Hãy hình dung bạn đang đứng trong một cửa hàng tạp hóa và chọn một vài món đồ dùng vào cuối tuần. Bạn đi quanh khu bán ngũ cốc đến khu đồ đông lạnh, và ở đó, bạn nhìn thấy chương trình khuyến mại đặc sắc tại quầy. Một thiên thần thực sự cầm một khay thực phẩm mẫu. Chùm ánh sáng vàng phát ra từ vầng hào quang của thiên thần này soi sáng đĩa xúc xích nhỏ. Tiếng nhạc như thoát ra từ ánh mắt của thiên thần đó. “Hãy thử một miếng,” thiên thần mời gọi bạn. Bạn nhìn món rượu mặn khai vị, và ý nghĩ về chất béo bão hòa rồi cholesterol xuất hiện trong đầu bạn. Bạn biết món xúc xích này không tốt cho chế độ ăn của mình, nhưng chắc chắn rồi, một thiên thần sẽ không lôi kéo bạn đi sai hướng đúng không? Có thể chỉ là một miếng thôi...

Xin chúc mừng: bạn vừa gặp và sa vào cạm bẫy của ấn tượng tốt. Phương thức giấy phép đạo đức này tìm kiếm rất nhiều lí do để nói “có” trước cám dỗ. Khi chúng ta muốn có sự cho phép để chiều theo ý thích của mình, chúng ta sẽ coi mọi dấu hiệu của phẩm hạnh đều là lời biện hộ cho thái độ đầu hàng.

Để thấy được điều này trong hành động, bạn không cần phải nhìn đâu xa ngoài bữa tối. Các nghiên cứu cho rằng, những người gọi món ăn

chính vốn được quảng cáo là món ăn tốt cho sức khỏe, sẽ gọi nhiều đồ uống, món ăn thêm và món tráng miệng theo ý thích. Mặc dù mục tiêu của họ là được khỏe mạnh, nhưng cuối cùng, họ lại tiêu thụ nhiều ca-lo hơn những người gọi món ăn nhẹ thông thường. Các nhà nghiên cứu về chế độ ăn gọi đây là *ấn tượng sức khỏe*. Chúng ta cũng cảm thấy tốt khi gọi món ăn có lợi cho sức khỏe, và món ăn theo sở thích kế tiếp không hề đem lại cảm giác có lỗi. Chúng ta cũng coi các lựa chọn mang tính đạo đức là những ham mê phủ nhận – nghĩa đen là vậy, trong một số trường hợp. Các nhà nghiên cứu phát hiện ra rằng, nếu bạn gọi món bánh mì kẹp phô mát kèm với món rau trộn, những người ăn tối sẽ tiên lượng rằng, bữa ăn đó chứa ít hàm lượng ca-lo hơn là gọi riêng món bánh mì kẹp phô mát. Điều này quả là phi lí, trừ khi bạn tin rằng, đặt rau diếp lên đĩa có thể khiến ca-lo biến mất một cách kì diệu. (Mặc dù nếu đánh giá qua món ăn do mọi người gọi khi đi xem phim và đi ăn ở nhà hàng, tôi dám nói rằng, rất nhiều người trong chúng ta tin rằng, nước sô-đa dành cho người ăn kiêng cũng có hiệu ứng phủ-nhận-hàm-lượng-ca-lo tương tự như vậy.)

Điều đang thực sự diễn ra chính là món rau trộn làm lu mờ nhận định của những người đi ăn tối. Món rau này tạo cho họ *cảm giác* rằng, bữa ăn của họ là đúng đắn. Những lá rau diếp xuất hiện cùng với hiệu ứng ấn tượng sức khỏe và tạo ra một vầng hào quang che mờ món bánh mì kẹp, khiến người ta đánh giá không đúng mức “chi phí” sức khỏe của bữa ăn đó. Những người ăn kiêng – về lí thuyết sẽ là người biết rõ nhất về hàm lượng ca-lo trong thực phẩm – lại là những người có sự hoài nghi cao nhất đối với hiện tượng ấn tượng tốt, và làm giảm 100 ki-lô ca-lo trong phần ước lượng khi món rau trộn được gọi kèm theo.

Ấn tượng tốt xảy ra ở bất cứ nơi đâu có hành vi chiều theo ý thích được đi kèm với hành vi có vẻ đạo đức hơn. Ví dụ, các nghiên cứu cũng chỉ ra rằng, những người chuyên săn lùng hàng hạ giá mua được món hời cũng có thể cảm thấy mình có đức tính tốt khi tiết kiệm được tiền, và cảm giác đó khiến họ mua nhiều hơn dự tính, và những người tặng quà có thể cảm thấy họ thật hào phóng, đến mức họ quyết định rằng, mình cũng xứng đáng được nhận một món quà. (Điều này giải thích tại sao giấy dép và quần áo nữ giới chiếm tỉ lệ lớn nhất trong hoạt động mua sắm đầu các kì nghỉ.)

**DƯỚI KÍNH HIỂN VI: BẠN CÓ BỊ TÁC ĐỘNG BỞI HIỆU ỨNG ẤN
TƯỢNG TỐT KHÔNG?**

Bạn có cho phép bản thân chiều theo ý thích bằng cách tập trung vào chất lượng đạo đức của ý thích đó không? Bạn có ngôn từ kì diệu nào để cho phép bản thân được chiều theo ý thích không, ví dụ như “Mua 1 tặng 1”, “Thật sự thiên nhiên”, “Nhẹ”, “Giao dịch công bằng”, “Hữu cơ”, hay “Vì sự nghiệp tốt” không? Tuần này, hãy quan sát xem liệu bạn có bị vướng vào hành vi nào đó, do tác động của hiệu ứng ấn tượng tốt có nguy cơ hủy hoại mục tiêu của bạn không.

Người mua hàng biết tiết kiệm mua sắm nhiều hơn dự định

Margaret, một dược sĩ mới nghỉ hưu, là người nghiện săn hàng giảm giá. Mức giảm giá càng sâu, số lượng sản phẩm chị phải mua càng lớn. Chị đẩy xe qua các lối vào kho hàng, chọn các mặt hàng được sắp theo lô ở trên giá, và chị thấy thật sung sướng khi nghĩ mình may mắn mua được lô hàng lớn. Giấy vệ sinh, ngũ cốc, giấy gói – không quan trọng là mặt hàng gì, chỉ cần giá rẻ, chị đều mua hết. Trong cửa hàng, từ sản phẩm có dán nhãn mức giá được giảm đến sản phẩm không được trang trí bắt mắt đều kêu gào: “Thiên tài mua sắm ơi, chị đang tiết kiệm tiền đấy!” Vậy mà khi Margaret nhìn một cách sững sốt, khó tin vào các tờ hóa đơn từ chuyến mua sắm hàng tuần đến cửa hàng giảm giá, rõ ràng là chị đang tiêu nhiều hơn mức chị từng tiêu ở cửa hàng tạp hóa thông thường. Chị đã quá quen với việc tập trung vào nhãn dán “Bạn tiết kiệm được.....!” cuối mỗi hóa đơn, vì vậy chị phớt lờ tổng số tiền phải chi. Margaret nhận ra rằng, chỉ cần chị bước chân vào cửa hàng giảm giá, chị sẽ rơi vào cạm bẫy của hiệu ứng ấn tượng tốt. Hiệu ứng đó cho phép chị tự do mua sắm mà không cảm thấy có lỗi, và chị quá vui sướng đến mức thoải mái chiều theo ý thích của mình. Để tìm cách thoát khỏi cạm bẫy này, chị phải xác định lại ý nghĩa của việc tiết kiệm. Chị không còn quan tâm đến số lượng hàng mua được nữa – chị phải tuân thủ đúng giới hạn chi tiêu và xử lí tốt. Chị vẫn cảm thấy vui sướng khi tiết kiệm tiền, nhưng chị không còn để vầng hào quang của hành vi tiết kiệm biến những buổi đi mua hàng mỗi tuần thành các buổi tiêu tiền mua sắm lu bù.

Khi hiệu ứng ấn tượng tốt xuất hiện trong thách thức ý chí của bạn, hãy tìm đến biện pháp cụ thể nhất (ví dụ hàm lượng ca-lo, chi phí, thời gian bị

mất hoặc lãng phí), xem liệu lựa chọn đó có phù hợp với mục tiêu của bạn không.

RỦI RO CỦA THÁI ĐỘ BẢO VỆ MÔI TRƯỜNG XANH

Đã bao nhiêu lần bạn được đề nghị bảo vệ môi trường bằng việc thực hiện một hành động nhỏ, từ việc thay bóng đèn đến dùng túi mua sắm tái sử dụng? Có thể bạn cũng được đề nghị mua sản phẩm “không chứa cac-bon” – về cơ bản, đây là sấm hối tài chính vì bạn sử dụng năng lượng và tiêu thụ quá mức. Ví dụ, các lữ khách cảm thấy có lỗi về tác động đối với môi trường do đi vé máy bay hạng nhất, có thể bỏ thêm một chút tiền nho nhỏ để hãng hàng không trồng thêm một cây xanh ở Nam Mỹ.

Về bản chất, tất cả các hành động này đều tốt cho môi trường. Nhưng chuyện gì sẽ xảy ra nếu các hành động này thay đổi cách chúng ta suy nghĩ về chính mình? Liệu chúng ta có tự thuyết phục rằng, ta quan tâm đến hành tinh này, và khuyến khích bản thân tuân thủ các quy tắc xanh bất cứ khi nào có thể không? Hay liệu những lựa chọn đạo đức này sẽ góp phần gây hại cho môi trường, bằng cách đóng vai trò là nhân tố nhắc nhở thường xuyên về giấy phép xanh của chúng ta?

Lần đầu tiên tôi bắt đầu lo lắng về điều này là khi một nghiên cứu cho thấy, hiệu ứng giấy phép đạo đức đối với hành động bảo vệ môi trường. Chỉ cần lướt qua một trang web bán các sản phẩm xanh, ví dụ pin nạp hoặc sữa chua hữu cơ, cũng khiến mọi người cảm thấy bản thân thật tốt đẹp. Nhưng bảo vệ môi trường không phải lúc nào cũng đưa lại hành động có đạo đức. Nghiên cứu đó phát hiện ra rằng, những người thực sự quyết định mua một sản phẩm thân thiện với môi trường sinh thái thường gian lận trong bài kiểm tra mà họ được trả tiền cho mỗi câu trả lời đúng. Họ cũng thường lấy thêm tiền trong phong bì mà họ được yêu cầu lấy đúng khoản tiền của mình. Đôi lúc phẩm hạnh của hành động mua sắm xanh lại biện minh cho tội lừa gạt và trộm cắp.

Ngay cả nếu như bạn không nghĩ rằng, lái chiếc xe Prius⁽³⁾ sẽ biến bạn thành một kẻ nói dối⁽⁴⁾, kết quả của một cuộc nghiên cứu cũng cho thấy điều đó. Nhà kinh tế học Matthew J. Kotchen lo ngại rằng, các hành động “xanh” nho nhỏ sẽ giảm bớt lỗi của cả người làm kinh doanh và

người tiêu dùng, và cấp phép cho các hành vi nguy hại hơn. Có thể chúng ta quan tâm đến môi trường, nhưng tạo ra sự thay đổi lớn về phong cách sống quả là không đơn giản. Có thể sẽ là hơi quá khi nghĩ đến mức độ nghiêm trọng của sự thay đổi khí hậu, thiếu hụt năng lượng và hành động cần có để ngăn chặn thảm họa. Khi mọi thứ khiến chúng ta cảm thấy đã hoàn thành phần việc của mình – để chúng ta có thể thôi nghĩ về vấn đề kia – chúng ta sẽ lao ngay vào đó. Và một khi cảm giác có lỗi và sự lo lắng tan biến, chúng ta sẽ được tự do tiếp tục thực hiện các hành vi lãng phí như thường lệ. Vậy nên, một chiếc túi mua sắm tái sử dụng trở thành giấy phép để chúng ta mua nhiều hơn, trồng thêm một cây xanh là giấy phép để chúng ta đi máy bay thường xuyên hơn, và thay bóng đèn là giấy phép để chúng ta được sống trong một ngôi nhà to lớn hơn, tiêu tốn năng lượng hơn.

Tin tốt lành là, không phải tất cả các hành động xanh đều có thể gọi ra hành vi tiêu dùng hoang phí ăn uống vô độ và không cảm thấy có lỗi khi thải cac-bon. Các nhà kinh tế học thuộc Đại học Melbourne phát hiện ra rằng, hiệu ứng giấy phép hay xảy ra nhất khi mọi người chi trả cho việc “sám hối” vì hành vi xấu – ví dụ, trả thêm 2,5 đô la để trồng một cây xanh bù lại chi phí thải cac-bon do sử dụng điện tại nhà. Cảm giác có lỗi với môi trường của người tiêu dùng được giảm nhẹ, và gia tăng cơ hội khiến họ cảm thấy mình được phép tiêu thụ nhiều năng lượng hơn.

Tuy nhiên, khi ta được trao cơ hội để trả thêm tiền cho hành vi *thay thế hành động có hại bằng hành động có lợi* cho môi trường – ví dụ, trả thêm 10% hóa đơn điện để sử dụng nguồn năng lượng xanh – hiệu ứng giấy phép như vậy không được thấy rõ. Tại sao không? Các nhà kinh tế học nghiên cứu và cho rằng, hành động xanh này không làm giảm bớt cảm giác có lỗi nhiều như nó làm tăng ý thức trách nhiệm của người tiêu dùng đối với môi trường. Khi chúng ta trả thêm tiền để sử dụng năng lượng gió hoặc năng lượng mặt trời, chúng ta nghĩ rằng, *mình là người biết làm việc tốt cho hành tinh này!* Và sau đó, chúng ta ôm khư khư nhận định đó bên mình và tìm kiếm thêm cách để sống với đúng giá trị của bản thân và đạt được mục tiêu. Nếu chúng ta muốn khuyến khích người khác hành động xanh, chúng ta phải khôn khéo tập trung hơn nữa vào cá tính của một người biết quan tâm đến môi trường, và quan tâm ít hơn đến việc trao cho mọi người cơ hội được mua quyền làm tan chảy các tảng băng.

DƯỚI KÍNH HIỂN VI: BẠN NGHĨ MÌNH LÀ AI?

Khi bạn nghĩ về thách thức ý chí, bạn thấy cái tôi nào giống bạn “thực sự” nhất – cái tôi muốn theo đuổi mục tiêu, hay cái tôi muốn được kiểm soát? Bạn nhận thấy nhiều hơn với khao khát và sự thôi thúc, hay với giá trị và mục tiêu dài hạn của bạn? Khi nghĩ về thách thức ý chí, bạn có cảm thấy mình là người có thể thành công – hay bạn cảm thấy bạn cần phải kìm nén, cải thiện, hoặc thay đổi con người của mình không?

Lời cuối

Trong hành trình đi tìm sự tự chủ, quả là sai lầm khi giới hạn các thách thức ý chí trong khuôn khổ của các hành vi đạo đức. Chúng ta nhanh chóng cấp giấy phép cho bản thân nhờ vào các hành vi tốt đẹp hoặc chỉ là các hành vi được dự tính và nhanh chóng đầu hàng. Nghĩ đến khía cạnh “đúng” và “sai” thay vì nhớ đến mong muốn thực sự của bản thân, sẽ gây ra những sự thôi thúc cạnh tranh và cho phép các hành vi tự hủy hoại bản thân. Để thay đổi, chúng ta cần phải cảm nhận được bản chất của mục tiêu, chứ không phải hào quang của hiệu ứng ấn tượng tốt mà ta có được khi làm một người tốt.

CHƯƠNG 5

LỜI NÓI DỐI VĨ ĐẠI CỦA NÃO: TẠI SAO CHÚNG TA NHẦM LẤN MONG MUỐN VỚI NIỀM HẠNH PHÚC?

Năm 1953, James Olds và Peter Milner, hai nhà khoa học trẻ tại Đại học McGill tại Montreal, đã cố gắng làm rõ trường hợp thí nghiệm gây bối rối về một con chuột. Hai nhà khoa học này cấy một điện cực trong não chuột, qua đó họ có thể truyền các cơn sốc vào cơ thể nó. Họ cố gắng khởi động khu vực não mà các nhà khoa học khác đã phát hiện ra rằng, khu vực đó có thể tạo ra phản ứng sợ hãi ở chuột. Theo các báo cáo trước đó, chuột thí nghiệm rất ghét các cơn sốc, vì vậy chúng thường lảng tránh mọi thứ liên quan đến giây phút kích thích não. Nhưng con chuột của Olds và Milner lại hoàn toàn khác, nó liên tục quay trở lại góc chuồng nơi nó bị gây sốc. Cứ như thể con chuột chờ đợi đến cú sốc tiếp theo.

Hết sức lúng túng trước hành vi lạ lùng của con chuột, họ quyết định thử nghiệm giả thuyết rằng, con chuột muốn được gây sốc. Họ thưởng cho con chuột một cơn sốc nhẹ mỗi khi nó tiến đến gần phía bên phải và tránh xa góc chuồng. Con chuột nhanh chóng bắt được dấu hiệu đó, và chỉ trong vài phút, nó đã di chuyển sang góc đối diện của chuồng nhốt. Olds và Milner nhận thấy rằng, con chuột sẽ di chuyển theo mọi hướng nếu họ thưởng cho nó một cơn sốc. Chẳng lâu sau, họ có thể điều khiển con chuột giống như một chiếc cần điều khiển.

Có phải các nhà khoa học khác mắc sai lầm về hiệu ứng kích thích khu vực não giữa của chuột không? Hay họ đã tìm phải một con chuột ưa bị hành hạ?

Trên thực tế, do hơi vụng về trong quá trình cấy ghép, nên họ đã cấy

nhằm điện cực vào khu vực não chưa được khám phá. Olds được đào tạo trở thành chuyên gia tâm lý học xã hội, không phải là một nhà khoa học thần kinh, và vì vậy anh vẫn chưa thuần thục các kỹ năng trong phòng thí nghiệm. Anh đã cấy nhằm điện cực vào một khu vực khác. Và tình cờ, họ đã tìm thấy một khu vực trong não có vẻ như sẽ sản sinh ra niềm vui lạ thường mỗi khi bị kích thích. Còn điều gì khác có thể giải thích nguyên nhân khiến con chuột di chuyển đi khắp chốn chỉ để nhận được cơn sốc khác? Olds và Milner gọi phát hiện của họ là trung khu hân hoan của não bộ.

Nhưng Olds và Milner vẫn chưa hiểu, họ đang đối mặt với vấn đề gì. Con chuột đó chưa từng trải qua niềm vui sướng – nó mới chỉ trải nghiệm cơn thèm muốn. Điều mà các nhà khoa học thần kinh học được về trải nghiệm của con chuột đó, đem đến cánh cửa sổ thú vị về trải nghiệm của chúng ta đối với các cơn thèm, sự cảm dỗ và cơn nghiện. Khi chúng ta nhìn xuyên qua cánh cửa sổ đó, chúng ta sẽ thấy rằng, khi nói đến hạnh phúc, chúng ta không thể tin tưởng não bộ để chỉ cho ta thấy hướng đi đúng đắn. Chúng ta cũng sẽ tìm hiểu xem, lĩnh vực tiếp thị dựa trên khoa học nghiên cứu về thần kinh, vận dụng phương pháp khoa học này như thế nào, để điều khiển não và sản sinh mong muốn, và chúng ta phải làm sao để củng cố lại mong muốn đó.

HỨA HẸN TRAO THƯỞNG

Ngay khi Olds và Milner phát hiện ra trung khu “hân hoan” trong não chuột, họ tiến hành chứng minh mức độ phấn khích của khu vực não này mỗi khi bị kích thích. Trước hết, họ bỏ đói con chuột trong 24 giờ, sau đó đặt nó vào giữa một cái hang có để thức ăn ở cả hai đầu. Thông thường, con chuột sẽ chạy đến một đầu hang và ăn nhanh phần thức ăn dễ sẵn. Nhưng nếu họ gây sốc cho con chuột trước khi đưa đến chỗ có thức ăn, nó sẽ đứng tại đúng điểm đó và không nhúc nhích. Nó thích đợi cú sốc tiếp theo hơn là phần thức ăn kia.

Hai nhà khoa học này cũng thí nghiệm xem, liệu con chuột có tự gây sốc không nếu nó có cơ hội. Họ dựng một cái đòn bẩy, và khi ấn đòn bẩy, nó sẽ tự động kích điện vào trung khu hân hoan của con chuột. Ngay khi con chuột phát hiện ra cách hoạt động của đòn bẩy, cứ 5 giây nó lại tự gây sốc. Những con chuột khác được tiếp cận tự do với sự tự kích thích không thể hiện bất kỳ dấu hiệu thỏa mãn nào, và chúng tiếp tục ấn đòn bẩy cho đến khi mệt mỏi. Thậm chí chuột cũng chấp nhận hành vi tự tra

tấn nếu được kích thích não. Olds đặt đòn bẩy tự kích thích vào đầu đối diện của một đường dây nhiễm điện, và thiết lập cơ chế, sao cho con chuột chỉ nhận được một cú sốc vào thời điểm nó leo lên mỗi đòn bẩy. Đám chuột hồ hởi chạy tới chạy lui trên đường dây nhiễm điện cho đến khi bàn chân của chúng bị thương đến nỗi không thể chạy tiếp. Olds còn bị thuyết phục rằng, niềm vui sướng là thứ duy nhất có thể sản sinh ra hành vi này.

Một chuyên gia tâm thần học không mất nhiều thời gian để nghĩ rằng, thí nghiệm này là phương pháp tuyệt vời để thử nghiệm với con người. Tại Đại học Tulane, Robert Heath cấy điện cực vào não người bệnh và trao cho họ hộp điều khiển để tự kích thích trung khu hân hoan. Các bệnh nhân này hành xử rất giống với những con chuột của Olds và Milner. Khi được cho phép tự kích thích theo ý muốn, trung bình họ tự kích thích khoảng 40 cú sốc mỗi phút. Khi được phục vụ thức ăn trong lúc nghỉ ngơi, các bệnh nhân này – họ thừa nhận đang đói – không muốn dừng hành vi tự kích thích để ăn. Một bệnh nhân còn phản đối kịch liệt, mỗi khi người làm thí nghiệm kết thúc chương trình và ngắt điện cực. Một người tham gia khác tiếp tục ấn nút đến 200 lần *sau khi* điện ngắt, cho đến khi người làm thí nghiệm phải yêu cầu ông ta ngừng việc đó lại. Dù thế nào đi nữa, kết quả này cũng thuyết phục Heath tin rằng, tự kích thích não là kỹ thuật chữa bệnh đối với rất nhiều bệnh rối loạn tâm trí (có vẻ như họ thích phương pháp này), và ông quyết định cho rằng, sẽ là ý tưởng hay khi để nguyên các cực điện trong não các bệnh nhân và trao cho họ máy tự kích thích cầm tay, để họ đeo vào thắt lưng và sử dụng mỗi khi họ muốn.

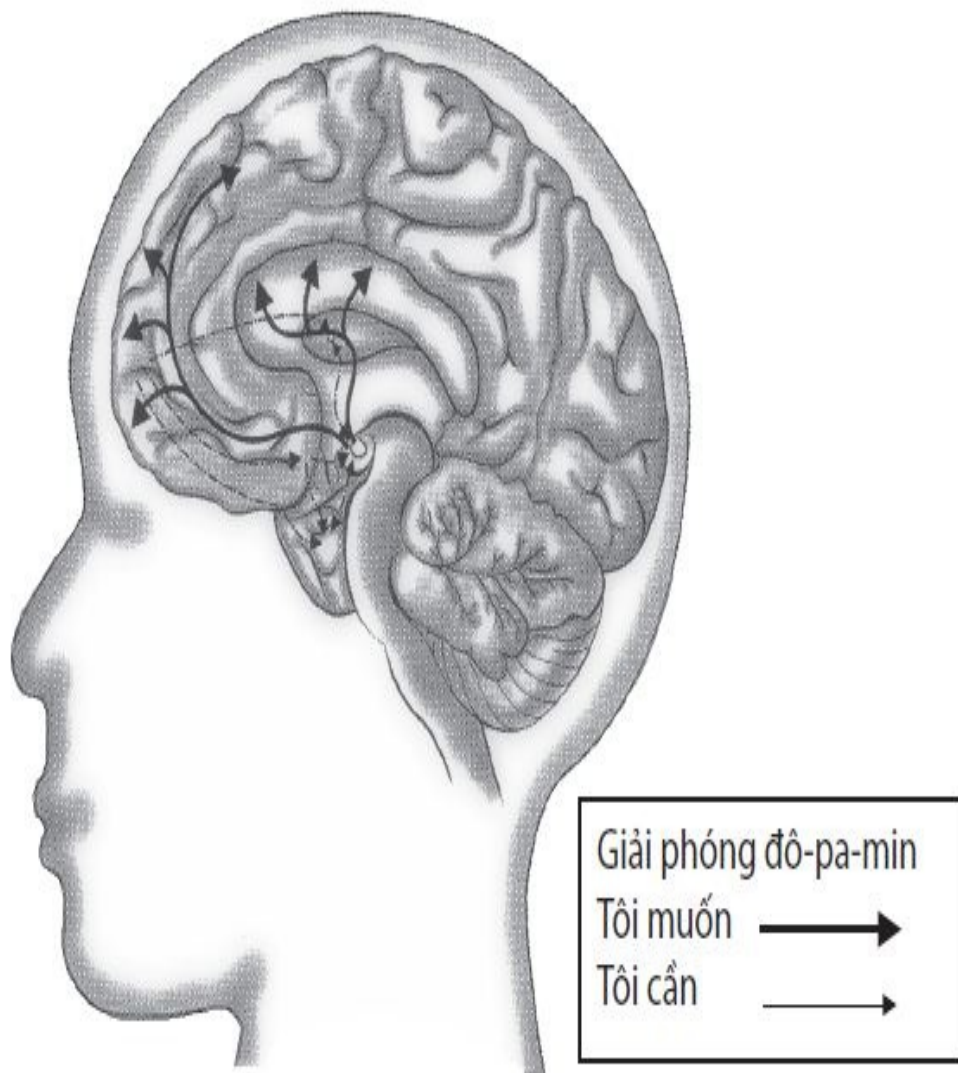
Lúc này, chúng ta nên cân nhắc bối cảnh của nghiên cứu. Mô hình khoa học vượt trội vào thời điểm đó chính là ngành tâm lý học hành vi. Các nhà nghiên cứu về hành vi tin rằng, điều duy nhất xứng đáng được đo lường – dù của con người hay động vật – đều là *hành vi*. Ý nghĩ ư? Cảm giác ư? Chỉ làm lãng phí thời gian thôi. Nếu một người quan sát khách quan không thể thấy điều đó, vậy thì đó không phải là khoa học, và không quan trọng. Có thể đây là nguyên nhân khiến các báo cáo về công trình của Heath thiếu các báo cáo chi tiết trực tiếp từ các bệnh nhân của ông về cảm giác khi họ tự kích thích. Giống như Olds và Milner, Heath kết luận rằng, bởi vì các đối tượng nghiên cứu của họ liên tục tự kích thích và họ phớt lờ thức ăn để chớp lấy cơ hội được tiếp tục tự gây sốc, nên họ được “thưởng” vì hành vi đó bằng niềm vui phần khích. Và quả thật, các bệnh nhân nói rằng, các cơn sốc đó khiến họ thấy thích thú. Nhưng mức độ tự kích thích gần-như-liên-tục, kết hợp với nỗi lo

lắng sợ dòng điện bị ngắt, cho thấy điều gì đó khác hơn là sự thỏa mãn thực sự. Chi tiết ít ỏi mà chúng ta thu nhận được về ý nghĩ và cảm giác của các bệnh nhân này cho thấy mặt khác của trải nghiệm giống như niềm hân hoan này. Một bệnh nhân từng hứng chịu chứng ủ rũ và được gắn mô cấy giúp anh ta luôn tỉnh táo, đã mô tả cảm giác tự kích thích là gây khó chịu dữ dội. Bất chấp hành động “ấn nút thường xuyên, đôi lúc điên cuồng”, anh ta chưa bao giờ đạt đến mức độ thỏa mãn mà anh ta nghĩ mình sắp được trải nghiệm. Hành động tự kích thích này khiến anh ta cảm thấy lo lắng thay vì vui vẻ. Hành vi của anh ta giống với sự ép buộc hơn là một người đang trải nghiệm niềm vui.

Nếu như đàn chuột của Olds và Milner tự kích thích cho đến khi kiệt sức không phải bởi vì chúng cảm thấy thú vị đến mức không thể dừng lại thì sao? Nếu như khu vực não mà chúng kích thích không trao cho chúng trải nghiệm được vui sướng hết sức, mà chỉ đơn giản là *hứa hẹn* rằng, chúng sẽ được trải nghiệm niềm hân hoan thì sao? Liệu đàn chuột có thể tự kích thích bởi não nói với chúng rằng, nếu chúng nhấn đòn bẩy thêm một lần nữa, điều kì diệu sẽ xảy ra thì sao?

Olds và Milner không hề khám phá ra trung khu hân hoan – thay vào đó, họ phát hiện ra khu vực mà các nhà khoa học thần kinh ngày nay gọi là hệ *trao thưởng*. Khu vực mà họ kích thích là hệ động lực nguyên thủy nhất của não bộ, và hệ này tiến hóa nhằm thúc đẩy chúng ta hướng tới hành động và tiêu thụ. Đó là lí do khiến con chuột đầu tiên của Olds và Milner cứ di chuyển quanh góc chuồng nơi nó được kích thích lần đầu tiên, và lí do khiến những con chuột khác sẵn sàng bỏ thức ăn và cho điện chạy vào chân để có cơ hội được gây sốc não. Mỗi khi khu vực này được khởi động, não chuột sẽ nói: “Làm lại đi! Việc này sẽ khiến mày thích đấy!” Mỗi sự kích thích đều khuyến khích con chuột tìm đến sự kích thích thêm nữa, nhưng bản thân sự kích thích không bao giờ đem đến cảm giác thỏa mãn.

Như bạn sẽ thấy, không chỉ các cực điện trong não mới có thể kích hoạt hệ thần kinh này. Thế giới của chúng ta đầy rẫy các tác nhân kích thích – từ thực đơn nhà hàng và sách báo thời trang đến vé số và quảng cáo truyền hình – có thể biến chúng ta thành phiên bản chuột của Olds và Milner chạy theo sự hứa hẹn về niềm vui. Khi việc đó xảy ra, não chúng ta bị ám ảnh bởi “Tôi muốn” và gặp khó khăn khi phải nói “Tôi sẽ không”.



Hệ 'hứa hẹn trao thưởng' trong não giữa

SINH HỌC THẦN KINH CỦA “TÔI MUỐN”

Hệ thần kinh trao thưởng thúc ép chúng ta hành động như thế nào? Khi não nhận thấy cơ hội được trao thưởng, nó sản sinh ra chất dẫn truyền thần kinh được gọi là đô-pa-min. Đô-pa-min nói với phần não còn lại về thứ phải tập trung chú ý và thứ để chúng ta nhúng đôi tay nhỏ bé tham lam của mình vào. Bản thân sự xuất hiện đô-pa-min ồ ạt không tạo ra niềm vui – cảm giác này giống với cảm giác thích thú hơn. Chúng ta cảm thấy tỉnh táo và mê đắm. Chúng ta nhận thấy có thể có cảm nhận tốt đẹp và sẵn sàng làm việc vì cảm nhận đó.

Một vài năm qua, các nhà khoa học thần kinh gọi hiệu ứng sản sinh đô-pa-min bằng rất nhiều cái tên, bao gồm *tìm kiếm*, *mong muốn*, *khao khát* và *khát vọng*. Nhưng có một điều rõ ràng: đó không phải là trải nghiệm về sự thích thú, thỏa mãn, hân hoan, hoặc phần thưởng thực sự. Các nghiên cứu chỉ ra rằng, bạn có thể hủy diệt toàn bộ hệ đô-pa-min trong não chuột, và nó vẫn sẽ nở nụ cười ngu ngốc nếu bạn cho nó ăn đường. Điều mà nó sẽ không làm chính là về phần thưởng. Nó thích đường; chỉ là nó không *muốn* đường trước khi nó có đường.

Năm 2001, nhà nghiên cứu về sinh học thần kinh Brian Knutson tại Đại học Stanford công bố thí nghiệm đáng tin cậy, thể hiện vai trò của đô-pa-min trong việc dự đoán, chứ không phải trong trải nghiệm, phần thưởng. Ông phỏng theo phương pháp một nghiên cứu nổi tiếng về tâm lí hành vi của Ivan Pavlov về phản xạ có điều kiện của chó. Năm 1927, Pavlov quan sát thấy rằng, nếu ông rung chuông trước khi cho chó ăn, chúng sẽ tiết nước dãi khi nghe thấy tiếng chuông, ngay cả khi trước mắt chúng không có thức ăn. Chúng học được cách liên hệ tiếng chuông với lời hứa được ăn tối. Knutson có linh cảm rằng, não cũng có dạng thức tiết nước bọt tương tự khi nó kì vọng được thưởng – và phản ứng này của não không giống như lúc nhận được phần thưởng.

Trong cuộc nghiên cứu, Knutson để những người tham gia dưới máy quét não và ra điều kiện với họ rằng, họ nên mong chờ cơ hội nhận được tiền khi nhìn thấy một biểu tượng đặc biệt trên màn hình. Để giành được tiền, họ phải nhấn nút giành phần thưởng. Ngay khi biểu tượng xuất hiện, trung tâm phần thưởng sản sinh đô-pa-min trong não trở nên phấn khích, và người tham gia nhấn nút để nhận phần thưởng. Nhưng khi người tham gia thực sự giành được tiền, khu vực não này dịu xuống. Niềm vui chiến thắng được thể hiện ở khu vực khác trong não. Knutson đã chứng minh rằng, đô-pa-min phục vụ hành động thay vì niềm vui. Lời hứa hẹn được thưởng đảm bảo rằng, người tham gia sẽ không để vượt mất phần thưởng nếu họ không hành động. Điều họ cảm nhận được khi hệ phần thưởng trở nên phấn khích là một sự *đề phòng*, không phải niềm hân hoan.

Những điều khiến chúng ta cảm thấy tốt đẹp sẽ kích hoạt hệ phần thưởng – khi nhìn thấy món ăn cám dỗ, mùi cà phê, biển giảm giá 50% trong cửa hàng, nụ cười của một cô gái xa lạ nhưng đầy quyến rũ, chương trình quảng cáo hứa hẹn sẽ biến bạn thành tỉ phú. Luồng đô-pa-min coi các mục tiêu mới mẻ này là mối khao khát có tầm quan trọng y như sự tồn tại của bạn...

Tất nhiên, cũng giống với rất nhiều bản năng thuở nguyên thủy, hiện giờ chúng ta thấy mình đang ở trong môi trường hoàn toàn khác với môi trường tiến hóa của não. Ví dụ, luồng đô-pa-min ta trải nghiệm mỗi khi chúng ta nhìn, ngửi, hoặc nếm thức ăn có hàm lượng đường cao hoặc nhiều chất béo. Đây là bản năng tuyệt vời nếu bạn sống trong môi trường khan hiếm thức ăn. Nhưng nếu bạn sống trong một thế giới ngập tràn thức ăn và được thiết kế riêng nhằm tối đa hóa phản ứng đô-pa-min, thì việc theo đuổi từng cơn sản sinh đô-pa-min chính là công thức của bệnh béo phì, thay vì kéo dài tuổi thọ.

DƯỚI KÍNH HIỂN VI: ĐIỀU GÌ ĐỐT CHÁY CÁC NƠ-RON ĐÔ-PA-MIN CỦA BẠN?

Bạn có biết các nút bấm sản sinh đô-pa-min của mình là gì không? Thức ăn ư? Hay rượu? Hay mua sắm? Facebook? Hay điều gì khác nữa? Tuần này, hãy chú ý xem điều gì khiến bạn phải chú ý. Điều gì hứa hẹn trao thưởng buộc bạn phải tìm kiếm sự thỏa mãn? Điều gì khiến bạn bị ám ảnh như những con chuột của Olds và Milner?

NÃO BẠN ĐANG CÓ NHIỀU ĐÔ-PA-MIN: SỰ GIA TĂNG CỦA HOẠT ĐỘNG NGHIÊN CỨU MARKETING BẰNG THẦN KINH HỌC

Khi đô-pa-min được sản sinh nhờ lời hứa hẹn về phần thưởng, nó cũng sẽ khiến bạn dễ bị ảnh hưởng bởi loại hình cám dỗ khác. Ví dụ, khi tưởng tượng về tấm vé số độc đắc, người ta muốn ăn nhiều hơn – mơ mộng về những phần thưởng không thể có được có thể khiến bạn lâm vào cảnh rắc rối. Hàm lượng đô-pa-min cao nâng cảm độ về sự thỏa mãn lên ngay lập tức, trong khi khiến cho bạn ít bận tâm hơn về hậu quả lâu dài.

Bạn có biết ai đã phát hiện ra điều này không? Là những người muốn có tiền của bạn. Rất nhiều khía cạnh trong môi trường bán lẻ ngày nay được thiết kế nhằm khiến chúng ta luôn luôn mong muốn hơn nữa, từ

các công ty thực phẩm lớn với phương thức sản xuất sản phẩm kết hợp trộn ven đường, muối và chất béo, khiến các nơ ron đô-pa-min của bạn phát cuồng, cho đến các công ty bán xổ số khuyến khích bạn hình dung ra viễn cảnh bạn sẽ làm gì với một triệu đô la nếu như bạn trúng giải độc đắc.

Các cửa hàng tạp hóa cũng không hề ngốc nghếch. Họ muốn bạn đi mua sắm dưới sự ảnh hưởng của hàm lượng đô-pa-min tối đa, vì vậy họ đặt các sản phẩm cám dỗ nhất ở ngay phía trước và trung tâm quầy. Khi tôi bước vào cửa hàng tạp phẩm gần nhà, điều đầu tiên tôi nhìn thấy chính là các món bánh miến phí tại quầy bánh. Không phải tình cờ đâu nhé. Các nhà nghiên cứu về thị trường tại Đại học Stanford đã cho thấy rằng, các sản phẩm đồ uống và thực phẩm mẫu khiến người mua sắm cảm thấy khát hơn và đói bụng hơn, khiến tâm trí họ ở vào trạng thái tìm kiếm phần thưởng. Tại sao ư? Bởi vì các sản phẩm mẫu này kết hợp hai lời hứa phần thưởng lớn nhất: *Miễn phí* và *Đồ ăn*. Theo một nghiên cứu, những người tham gia được mời ăn thử đồ ngọt thường mua các thực phẩm theo ý thích như thịt nướng hoặc bánh ngọt, và các sản phẩm hạ giá. Các mẫu thực phẩm và đồ uống đã thổi phồng sự hấp dẫn của sản phẩm và kích hoạt hệ khen thưởng. (Không gì có thể kích hoạt lời hứa về phần thưởng của một bà mẹ luôn nghĩ đến các khoản chi tiêu hơn là cơ hội được tiết kiệm tiền!) Tuy nhiên, ngay cả khi hàm lượng đô-pa-min lên đỉnh điểm cũng không thể khiến giấy vệ sinh trở nên vô cùng hấp dẫn đối với một người tiêu dùng trung bình. Nhưng chỉ cần cắn một miếng bánh ngọt hương quế và có thể bạn sẽ thấy trong xe đẩy có thêm vài món đồ mà bạn không định mua. Và ngay cả khi bạn cưỡng lại sự cám dỗ của món bánh ăn thử đó, não bạn – khi đang chứa đầy đô-pa-min – sẽ tìm kiếm cái gì đó khác để thỏa mãn lời hứa về phần thưởng.

Các nhà nghiên cứu tại Đại học Stanford tiến hành nghiên cứu này đã đề nghị 21 chuyên gia thực phẩm và dinh dưỡng dự đoán kết quả, và thật ngạc nhiên khi 81% tin rằng, kết quả đối lập mới là đúng – các sản phẩm ăn thử làm giảm cơn đói và cơn khát của người mua sắm, làm thỏa mãn thái độ tìm kiếm phần thưởng của họ. Điều này cho thấy sự không có ý thức của hầu hết chúng ta – bao gồm cả các chuyên gia này – về các yếu tố môi trường có thể gây ảnh hưởng đến hành vi và mong muốn nội tại của chúng ta. Ví dụ, hầu hết mọi người đều tin rằng, họ miễn dịch với các chương trình quảng cáo, bất chấp minh chứng cho thấy rằng, quảng cáo truyền hình về đồ ăn nhanh khiến bạn muốn mở cửa tủ lạnh hơn – nhất là khi bạn là người ăn kiêng đang muốn cắt các sản phẩm đồ ăn nhanh ra khỏi thực đơn.

Hệ khen thưởng trong não cũng hưởng ứng sự mới lạ và đa dạng. Cuối cùng, các nơ-ron dopamin ít hưởng ứng hơn đối với các phần thưởng quen thuộc, dù đó là phần thưởng bạn thực sự thích, như món cà phê sữa hàng ngày hoặc bữa trưa đặc biệt như mọi khi. Không phải ngẫu nhiên mà các cửa hàng của Starbucks và Jack in the Box liên tục giới thiệu các sản phẩm mới, và các cửa hàng bán lẻ quần áo giới thiệu thêm nhiều màu mới. Một cốc trà như mọi khi ư? Có rồi đấy, cứ gọi món đó thôi. À, nhưng trong thực đơn có thêm món gì đây nhỉ – cà phê sô-cô-la trắng ư? Niềm hưng phấn trở lại rồi! Chiếc áo len may máy có trong tạp chí thời trang ưa thích của bạn ư? Nhàm rồi. Nhưng đợi đã, hiện đang có chiếc áo tương tự màu nâu nhạt và vàng bơ sao? Dopamin lại xuất hiện rồi!

Kế đến là những mảnh lời về giá được đảm bảo nhằm giúp phần não nguyên thủy của bạn muốn được tích trữ các sản phẩm khan hiếm. Những thứ khiến bạn cảm thấy như thể mình đang mua với giá hời như quảng cáo “Mua 1 tặng 1” đến các biển hiệu ghi “Giảm 60%”. Có hiệu lực đặc biệt chính là nhãn giá tại các cửa hàng giảm giá có ghi “giá bán lẻ” cao vọt bên cạnh mức giá bán lẻ thấp hơn. Như trang Amazon.com biết rõ và tàn nhẫn lợi dụng, não bạn nhanh chóng ước tính khoản tiền tiết kiệm được và (một cách phi lý) coi khoản chênh lệch giá đó là khoản tiền bạn kiếm được. Từ 999 đô la giảm xuống còn 44,99 đô la ư? Đúng là món hời! Dù tôi không biết dùng sản phẩm đó để làm gì, nhưng phải cho ngay vào xe đẩy hàng mới được! Chỉ cần áp dụng mô hình chương trình trong thời gian có hạn hoặc sản phẩm đang khan hiếm (Chương trình giảm giá kết thúc vào buổi trưa, giảm giá 1 ngày duy nhất) và bạn sẽ sẵn lòng thu gom như thể bạn vừa tìm thấy nguồn cung cấp thực phẩm cuối cùng trên thảo nguyên.

Các hãng kinh doanh cũng vận dụng hương vị để khơi dậy mong muốn. Một mùi thơm tạo cảm giác ngon miệng là cách nhanh nhất để gọi ra lời hứa phần thưởng, và ngay khi các phân tử thơm phức hạ cánh xuống thụ quan khứu giác, não sẽ bắt đầu tìm kiếm thực phẩm đó. Lần tới, khi bạn đi ngang qua một nhà hàng bán đồ ăn nhanh và bị cám dỗ trước mùi khoai tây chiên và bánh mì kẹp thơm lừng, tôi dám cá là bạn sẽ không ngửi mùi thơm bên trong cửa hàng, thay vào đó, mùi thơm được tỏa ra vỉa hè bằng những lỗ thông đặc biệt. Trang web ScentAir – hãng đi đầu trong lĩnh vực tiếp thị mùi thơm⁽¹⁾, khoe khoang về phương thức mà hãng này lôi cuốn khách hàng bước vào cửa hàng kem tại tầng thấp hơn của một khách sạn. Với hệ thống tỏa-mùi-thơm được sắp đặt một cách có chiến lược, họ để mùi bánh quy đường phảng phất trên

đỉnh cầu thang và mùi quế phảng phất dưới chân cầu thang. Khách qua đường sẽ nghĩ, họ đang ngửi thấy mùi vị đích thực của món bánh ngọt. Nhưng thay vào đó, họ đang hít các hóa chất tăng cường được tạo ra nhằm tối đa hóa quá trình đốt cháy nơ-ron đô-pa-min và dẫn dắt họ – và ví tiền của họ – xuống thẳng tầng dưới. Công ty Bloomingdale thay đổi mùi thơm theo các phân khu bán hàng: Phấn thơm cho em bé gợi lên cảm giác ấm áp trong khu bán hàng cho mẹ và bé, mùi quả dừa trong khu bán đồ bơi nhằm gợi hình dung về những li cocktail trên biển, và “mùi hoa tử đinh hương nhè nhẹ” trong khu bán đồ lót, nhằm làm lắng dịu những người phụ nữ thay đồ dưới đèn huỳnh quang trước tấm gương ba chiều trong phòng thay đồ. Có thể bạn không nhận thấy mùi thơm này một cách có ý thức, nhưng chúng vẫn gây ảnh hưởng lên não và buổi mua sắm của bạn.

Trở thành thanh tra đô-pa-min

Có lần tôi giới thiệu các mảnh khoe kinh doanh và tiếp thị này cho học viên, và nó đã khơi mào cho một cuộc săn tìm minh chứng. Họ bắt đầu tìm xem bao nhiêu thất bại ý chí của mình bị thôi thúc bởi đô-pa-min trong các hoạt động thường ngày. Tuần kế tiếp, các học viên này trở lại lớp học với vô số câu chuyện về phương cách mà các cửa hiệu quen thuộc lôi kéo họ, từ ánh nến thơm sáng lung linh trong gian hàng bán đồ nhà bếp, đến thẻ giảm giá cào-và-trúng được đưa đến tận tay khách hàng. Họ nhận ra được tại sao một công ty thời trang lại treo hình các cô người mẫu không mảnh vải che thân, và tại sao những người phụ trách các cuộc đấu giá lại mở đầu với mức giá rất hời. Một khi bạn bắt đầu tìm kiếm, không thể nào không nhìn thấy rất nhiều cạm bẫy được giăng sẵn để bạn, các nơ ron đô-pa-min và túi tiền của bạn, sập bẫy.

Gần như học viên nào cũng nói đến cảm giác được trao quyền nhờ sự quan sát này. Đi tìm kiếm mảnh khoe khiến họ cảm thấy thú vị. Việc này cũng giúp họ hiểu rõ một số bí ẩn mua sắm, chẳng hạn như tại sao món đồ trông có vẻ không thể cưỡng lại trong cửa hiệu lại gây thất vọng đến vậy khi mua về nhà, khác hoàn toàn với khi đô-pa-min che mờ nhận định của bạn. Rút cuộc, một người phụ nữ đã hiểu rõ tại sao chị lại hướng thẳng đến cửa hàng đồ ăn ngon mỗi khi buồn chán – chị đến đó không phải vì đồ ăn, chỉ bởi vì chị muốn đi lang thang và nhìn ngắm mọi thứ. Não hướng chị đến với luồng đô-pa-min đáng tin cậy. Mặc dù chúng ta sống trong một thế giới được thiết kế để khiến chúng ta mong muốn,

chúng ta có thể chỉ nhờ việc tập trung chú ý – nhìn thấu một số chiến lược đó. Biết rõ việc đang xảy ra sẽ không xóa bỏ toàn bộ ước muốn của bạn, thay vào đó, nó sẽ đem đến cho bạn cơ hội tập luyện quyền năng “Tôi sẽ không”, ít nhất là vậy.

DƯỚI KÍNH HIỂN VI: AI ĐIỀU KHIỂN CÁC NƠ-RON ĐÔ-PA-MIN CỦA BẠN?

Tìm kiếm phương thức mà các cửa hàng bán lẻ và các nhà tiếp thị khơi gợi lời hứa về phần thưởng. Hãy tự tổ chức trò chơi khi bạn bước vào một cửa hàng tạp hóa hoặc xem các quảng cáo. Bạn ngửi thấy mùi gì? Bạn nhìn thấy gì? Bạn nghe thấy gì? Biết rõ rằng, các dấu hiệu đó được lựa chọn kỹ lưỡng nhằm cám dỗ bạn, bạn sẽ hiểu rõ bản chất và củng cố lại chúng.

ĐƯA ĐÔ-PA-MIN VÀO CHẾ ĐỘ LÀM VIỆC

Khi tôi thảo luận về phương thức marketing thông qua nghiên cứu về nơ ron thần kinh, một số học viên đề xuất chúng ta nên tiến hành một số loại hình quảng cáo nhất định và công khai sự lôi kéo của các công ty bán lẻ là bất hợp pháp. Sự thôi thúc này có thể hiểu được, nhưng chắc chắn là không thể áp dụng. Số lượng của các giới hạn phải được đưa vào một nơi nào đó để tạo ra môi trường “an toàn” không chỉ bất hợp lí mà còn không hấp dẫn đối với đại đa số mọi người. Chúng ta muốn *cảm nhận* được khao khát của mình, và – dù tốt hơn hay xấu hơn – chúng ta vẫn thích thú với một thế giới luôn sẵn sàng trưng bày để chúng ta tha hồ mơ mộng. Đó là lí do khiến con người thích xem hàng hóa trong tủ kính, lật xem thật nhanh những trang tạp chí xa xỉ, và đi du lịch qua những ngôi nhà mở cửa. Thật khó có thể hình dung một thế giới mà các nơ-ron đô-pa-min của chúng ta không được chào đón. Và ngay cả khi chúng ta được “bảo vệ” trước các tác nhân kích thích đô-pa-min, chúng ta vẫn sẽ tìm kiếm điều gì đó khác kích thích niềm khao khát của mình.

Vì chúng ta không thể ngăn cấm lời hứa về phần thưởng, nên tốt hơn hết chúng ta nên tận dụng nó. Chúng ta có thể rút ra bài học kinh nghiệm từ các nhà khoa học về thần kinh marketing và thử “đô-pa-min

hóa” các nhiệm vụ ít được ưa thích nhất. Một việc vặt nhàm chán có thể hấp dẫn hơn bằng cách trao thưởng. Và khi phần thưởng cho hành động của chúng ta ở mãi tận tương lai xa, chúng ta có thể thử vất thêm một chút đô-pa-min ra khỏi các nơ-ron thần kinh thông qua việc tưởng tượng về phần thưởng cuối cùng đó (giống với các công ty bán xổ số.)

Thậm chí, một số nhà kinh tế học còn đề xuất đô-pa-min hóa những thứ “nhàm chán” như tiết kiệm tiền để nghỉ hưu và đóng thuế đúng hạn. Ví dụ, hãy hình dung tài khoản tiết kiệm – nơi tiền bạc của bạn được bảo vệ, và bạn có thể rút tiền bất cứ khi nào bạn muốn – nhưng thay vì nhận mức lãi suất thấp được đảm bảo, bạn lại mua vé số với mơ ước được giải thưởng lớn. Những người mua vé số nhưng không có nổi một đô la gửi ngân hàng có thể sẽ nhiệt tình tiết kiệm hơn, nếu mỗi khoản tiền gửi giúp họ có cơ hội có được 100.000 đô la.

Lời hứa về phần thưởng cũng được áp dụng nhằm giúp những người cai nghiện. Một trong những chiến lược can thiệp hiệu quả nhất để cai rượu và thuốc phiện được gọi là phương thức “bể cá”. Các bệnh nhân vượt qua đợt xét nghiệm có cơ hội rút một mẫu giấy ra khỏi bể. Khoảng một nửa các mẫu giấy này có in phần thưởng họ nhận được, dao động từ 1 đến 20 đô la. Chỉ có một mẫu giấy có phần thưởng 100 đô la. Một nửa số giấy còn lại không có phần thưởng nào – thay vào đó là các câu như “Tiếp tục làm việc tốt nhé”. Điều này nghĩa là khi bạn thò tay vào bể cá, rất có thể bạn sẽ bắt được phần thưởng chỉ đáng giá 1 đô la hoặc chỉ vài từ ngữ dễ nghe. Việc này không tạo động lực đâu – nhưng mà lại có đấy. Theo một nghiên cứu, 83% bệnh nhân tiếp cận với phần thưởng trong bể cá tiếp tục điều trị trong suốt 12 tuần, so với chỉ 20% bệnh nhân đồng ý điều trị theo chương trình mà không nhận được lời hứa về phần thưởng. 80% bệnh nhân tham gia bốc thăm theo hình thức bể cá vượt qua toàn bộ các cuộc xét nghiệm, so với chỉ 40% ở nhóm chữa trị thông thường. Khi sự can thiệp này hết, nhóm bể cá cũng ít tái nghiện hơn so với nhóm điều trị thông thường – mặc dù họ không hề được hứa hẹn tiếp về phần thưởng.

Quả là thú vị, khi phương pháp bể cá hoạt động hiệu quả hơn là việc trả tiền cho các bệnh nhân vượt qua các cuộc xét nghiệm – bất chấp thực tế rằng, cuối cùng, các bệnh nhân này nhận được “phần thưởng” ít hơn nhiều từ bể cá so với mức họ nhận được từ các khoản thanh toán được đảm bảo. Điều này cho thấy sức mạnh của một phần thưởng không-thể-dự-đoán-trước. Hệ khen thưởng phấn khích hơn trước một phần thưởng lớn trong tương lai so với một phần thưởng được đảm bảo

nhưng nhỏ hơn, và nó sẽ thôi thúc chúng ta làm mọi việc để chớp lấy cơ hội chiến thắng. Đây là lí do khiến mọi người thà chơi vé số còn hơn nhận 2% lãi suất trong tài khoản tiết kiệm, và tại sao ngay cả nhân viên có cấp bậc thấp nhất trong một công ty cũng được tạo niềm tin rằng, một ngày nào đó anh ta sẽ là một CEO thứ thiệt.

THÍ NGHIỆM Ý CHÍ: ĐÔ-PA -MIN HÓA THÁCH THỨC QUYỀN NĂNG “TÔI SẼ” CỦA BẠN

Các học viên của tôi đã đô-pa-min hóa các nhiệm vụ họ thường hay trì hoãn, bằng cách vận dụng âm nhạc, tạp chí thời trang và truyền hình nhằm giúp họ làm việc; đem sổ giấy tờ đáng nản chỉ đến một quán cà phê yêu thích và làm cho xong việc nhờ món sô-cô-la nóng hổi; và, với điệu bộ thực sự sáng tạo, mua một lô vé số cào và đặt ngay cạnh các dự án, công việc bị trì hoãn quanh nhà. Nhiều học viên khác hình dung kết quả tốt nhất nhờ thái độ làm việc chăm chỉ của mình, để biến các phần thưởng xa lắc xa lơ kia có vẻ thực tế hơn. Nếu bạn trì hoãn việc gì đó vì nó không thú vị, liệu bạn có thể tự tạo động lực cho mình bằng cách kết nối việc đó với một việc có thể giúp đốt cháy nơ ron đô-pa-min của bạn không?

Người hay trì hoãn đô-pa-min hóa thách thức quyền năng “tôi sẽ”

Nancy có con trai út tốt nghiệp trường cao đẳng gần nhà cả chục năm trước và chị gặp rắc rối với căn nhà trống trải của mình. Chị biến phòng ngủ cũ của con trai thành phòng “thừa” và sau nhiều năm, căn phòng trở thành kho đựng đồ phế thải. Mỗi khi chị không biết nên cất món đồ nào đó ở đâu, chắc chắn món đồ đó lại được đưa vào căn phòng kia. Chị muốn dọn dẹp sạch sẽ và biến nó thành phòng khách, thay vì là một căn phòng mà chị phải giấu giếm khách khứa. Thế nhưng mỗi lần mở cửa phòng, chị lại cảm thấy choáng váng. Dọn dẹp sạch căn phòng trở thành thách thức ý chí của chị khi tham gia khóa học, nhưng mãi đến khi chúng tôi nói đến lời hứa về phần thưởng, Nancy mới tìm được lối thoát. Chị được truyền cảm hứng bởi một nghiên cứu kết hợp nhạc Giáng sinh với hương thơm của kì nghỉ, nhằm gia tăng niềm vui thích và khao khát

của người mua sắm để được đứng mãi bên trong cửa hiệu. Đối với nhiều người, một chút nhạc vui nhộn cộng với mùi thơm tươi mới của linh sam cũng đủ gợi đến kỉ niệm về “lời hứa phần thưởng” kì diệu nhất mà chúng ta từng trải qua: tỉnh dậy vào buổi sáng Giáng sinh với một đồng quà. Nancy quyết định vận dụng nhạc nghỉ lễ và nến để giúp chị hoàn thành nhiệm vụ lau dọn. Mặc dù vốn rất sợ hãi, nhưng chị thực sự thích làm việc trong phòng dưới tiếng nhạc du dương. Khi chị bắt tay vào dọn, cảm giác hoang mang còn tồi tệ hơn, nhưng đô-pa-min vui vẻ kia đã giúp chị tìm thấy động lực để làm việc.

MẶT TRÁI CỦA ĐÔ-PA-MIN

Đô-pa-min có thể là nhân tố thúc đẩy vĩ đại, và ngay cả khi nó lôi cuốn chúng ta gọi món tráng miệng hoặc tiêu hết tiền trong thẻ tín dụng, vẫn khó có thể mô tả chất dẫn truyền thần kinh nhỏ bé này là một kẻ ác quỷ. Nhưng đô-pa-min quả là có mặt trái, và sẽ không khó nhận thấy mặt trái đó nếu chúng ta chú ý cẩn thận đến nó. Nếu chúng ta dừng lại và nhận thấy sự việc đang thực sự diễn ra trong não và cơ thể, khi chúng ta ở trong trạng thái mong muốn, chúng ta sẽ nhận thấy rằng, lời hứa về phần thưởng vừa căng thẳng, vừa thú vị. Không phải lúc nào niềm khao khát cũng khiến ta cảm thấy hay ho – đôi lúc nó khiến ta cảm thấy cực kì khó chịu. Đó là bởi vì chức năng hàng đầu của đô-pa-min là buộc chúng ta *theo đuổi* niềm vui, thay vì khiến chúng ta vui vẻ. Nó không mảy may nghĩ đến việc đặt thêm một chút áp lực lên vai chúng ta – ngay cả khi điều đó có nghĩa là khiến chúng ta không vui thú gì trong suốt quá trình.

Để thôi thúc bạn tìm kiếm đối tượng của cơn thèm, hệ khen thưởng có hai vũ khí: một củ cà rốt và một cây gậy. Hiển nhiên, vũ khí đầu tiên là phần thưởng. Các nơ-ron sản sinh ra đô-pa-min tạo ra cảm giác này bằng cách yêu cầu các phân khu trong não tiên đoán niềm vui thích và lập kế hoạch hành động. Khi các phân khu này thấm đẫm đô-pa-min, kết quả chính là khao khát – củ cà rốt khiến con ngựa phi nhanh về phía trước. Nhưng hệ khen thưởng có thêm vũ khí thứ hai có chức năng giống như cây gậy mà ai cũng biết. Khi trung tâm khen thưởng sản sinh đô-pa-min, nó cũng gửi thông điệp đến trung tâm căng thẳng trong não. Trong phân khu này, đô-pa-min kích thích sản sinh ra các hoócmon gây căng thẳng. Kết quả: bạn cảm thấy lo lắng trong khi tiên đoán về khao khát của mình. Sự cần thiết phải có được thứ bạn mong muốn tạo cảm giác như thể đó là sự cấp bách sống-hoặc-chết – một vấn đề về sự sinh tồn.

DUỚI KÍNH HIỂN VI: SỰ CĂNG THẲNG CỦA MONG MUỐN

Hầu hết chúng ta đều chú ý nhiều hơn đến *lời hứa* về cảm giác thích thú so với cảm giác tồi tệ *thực sự* đi kèm với mong muốn do đô-pa-min thôi thúc. Tuần này, hãy chú ý xem bạn có nhận thấy niềm mong muốn khơi gợi căng thẳng và lo lắng không. Nếu bạn đầu hàng sự cám dỗ, bạn có cảm thấy mình đang hưởng ứng lời hứa về phần thưởng không? Hay là bạn đang cố gắng giảm nhẹ sự lo lắng?

Một người thích mua sắm cảm thấy lo lắng, nhưng kiên quyết giữ lời hứa

Mỗi khi Yvonne muốn cảm thấy thoải mái, chị tìm đến khu phố mua sắm. Chị chắc chắn rằng, mua sắm giúp chị cảm thấy vui vẻ, bởi vì mỗi khi chán nản hoặc buồn lòng, chị chỉ muốn đi mua sắm. Chị chưa bao giờ nhận thấy những cảm giác phức tạp đi kèm với những buổi mua sắm, nhưng chị vẫn quyết tâm đón nhận nhiệm vụ quan tâm sâu sắc đến những cảm giác đó. Chị phát hiện ra rằng, chị cảm thấy vui vẻ nhất là khi đang trên đường đến khu phố mua sắm. Trong lúc lái xe đến đó, chị cảm thấy tràn trề hi vọng và rất phấn khích. Đến nơi rồi, trong khi đi ngó nghiêng qua các cửa hiệu trong trung tâm khu phố, chị thấy vui vui. Nhưng khi vào đến bên trong gian hàng, cảm giác của chị thay đổi. Chị thấy căng thẳng, nhất là khi cửa hiệu đông đúc. Chị cảm nhận được một sự thôi thúc phải rời khỏi cửa hiệu, và kế đến là cảm giác gấp gáp về thời gian. Khi chị đứng xếp hàng đợi mua gì đó, chị nhận thấy mình mất kiên nhẫn và lo lắng. Nếu vị khách đứng trước chị có quá nhiều đồ hoặc đi đổi hàng, chị thấy rất khó chịu. Chị thấy nhẹ nhõm khi đến được quầy đăng kí và đưa thẻ tín dụng cho họ, nhưng đó không phải là cảm giác vui vẻ mà chị cảm nhận được trước khi mua hàng. Yvonne nhận ra rằng, niềm hi vọng và sự phấn khích mà chị có được trong khi lái xe đến khu phố chính là củ cà rốt *thôi thúc* chị đến đó; nỗi lo lắng và sự tức giận là cây gậy buộc chị phải xếp hàng. Trên đường về nhà, chị chưa bao giờ cảm thấy vui vẻ như khi lái xe rời khỏi nhà.

Đối với nhiều người, sự nhận thức này khiến họ quay lưng khỏi phần thưởng không đem lại sự thỏa mãn kia. Nhưng Yvonne lựa chọn phương án khác: nhìn ngó các mặt hàng trong tủ kính để có được niềm vui tối đa. Cảm giác đứng trong khu phố đem đến cho chị cảm nhận mà chị thích nhất; chi tiêu quả là gây căng thẳng. Thật ngạc nhiên, khi chị quyết tâm với ý nghĩ sẽ không mua sắm gì nữa, và cất thẻ tín dụng ở nhà để không có cơ hội chi tiêu quá nhiều, chị trở về nhà trong tâm trạng vui vẻ hơn là khi chi tiêu nhiều tiền.

Khi bạn hiểu rõ cách mà cái-gọi-là phần thưởng khiến bạn cảm nhận, thì đó là lúc tốt nhất để bạn đưa ra các quyết định khôn ngoan về việc phải làm thế nào và liệu bạn có muốn và “khen thưởng” bản thân không.

THÍ NGHIỆM Ý CHÍ:

THỬ NGHIỆM LỜI HỨA VỀ PHẦN THƯỞNG

Hãy thử nghiệm lời hứa về phần thưởng với sự cảm dỗ mà bạn vẫn thường xuôi theo bởi não nói với bạn rằng, bạn sẽ vui vẻ. Những lựa chọn phổ biến nhất trong khóa học của tôi là đồ ăn nhanh, đi mua sắm, xem truyền hình và lãng phí thời gian trên mạng internet để kiểm tra thư điện tử hoặc chơi bài. Bạn hãy tự thỏa mãn một cách có ý thức, nhưng đừng vội vã khi đang trải nghiệm nhé. Hãy chú ý đến những cảm nhận mà lời hứa về phần thưởng mang lại: sự ước đoán, niềm hi vọng, sự phấn khích, nỗi lo lắng, chảy nước miếng – bất kể là gì, miễn là nó đang diễn ra trong não và cơ thể. Sau đó, hãy cho phép bản thân đầu hàng. Trải nghiệm đó so với sự kì vọng có sự khác biệt nào không? Cảm nhận về lời hứa về phần thưởng có tan biến không – hay nó tiếp tục thôi thúc bạn ăn nhiều hơn, tiêu nhiều tiền hơn, hoặc ở lại lâu hơn? Bạn có thấy thỏa mãn không? Hay bạn chỉ đơn giản đến được cái đích là không thể tiếp tục, bởi vì bạn đã ăn căng bụng, kiệt sức, tức giận, hết thời gian, hoặc hết “phần thưởng”?

Những người thử phương pháp này thường có một trong hai kết quả như sau. Một số người nhận thấy rằng, khi họ thực sự chú ý đến trải nghiệm tự thỏa mãn, họ cần ít thứ hơn là họ tưởng để

cảm thấy thỏa mãn. Những người khác thấy rằng, trải nghiệm đó hoàn toàn không khiến họ thỏa mãn, và cho thấy sự khác biệt rõ rệt giữa lời hứa về phần thưởng và trải nghiệm thực tế. Cả hai nhận định này đều có thể trao cho bạn sự tự chủ lớn hơn đối với thứ có cảm giác giống như hành vi mất kiểm soát.

TÂM QUAN TRỌNG CỦA MONG MUỐN

Trong khi chúng ta gặp rắc rối khi nhầm lẫn mong muốn với niềm vui, thì giải pháp là không nên xóa bỏ mong muốn. Cuộc sống thiếu đi mong muốn có thể không cần đến nhiều sự tự chủ – nhưng đó là cuộc sống không đáng sống.

Người nghiện cắt cơn thềm

Adam không phải là người biết tự kiểm chế. 33 tuổi, một ngày điển hình của anh là uống 10 li rượu, hút cô-ca-in một lần và đôi lúc anh còn tự thưởng cho mình một liều thuốc kích thích Ecstasy. Anh lạm dụng chất gây nghiện từ lâu, ban đầu là uống rượu lúc 9 tuổi và hút cô-ca-in lúc 13 tuổi và đến khi trưởng thành, anh nghiện cần sa, cô-ca-in, thuốc có chứa chất gây nghiện và Ecstasy.

Mọi thứ thay đổi kể từ ngày anh được đưa từ một bữa tiệc đến phòng cấp cứu, vì đã vội vàng nuốt toàn bộ số thuốc có trong người để tránh bị bắt vì tàng trữ thuốc trái phép (không phải hành động khôn ngoan, nhưng công bằng mà nói, lúc đó anh ta cũng không ở trong trạng thái minh mẫn). Sự kết hợp của bạch phiến, Ecstasy, oxycodone và thuốc ngủ gây tê khiến huyết áp tụt mạnh và giảm lượng ô-xy trong não, ảnh hưởng đến tính mạng.

Cuối cùng, mặc dù anh đã tỉnh lại và không cần đến sự chăm sóc đặc biệt, nhưng sự thiếu hụt ô-xy tạm thời cho thấy sẽ còn có nhiều hậu quả khó lường. Adam không còn thềm thuốc và rượu nữa. Việc dùng thuốc hàng ngày giảm xuống mức kiêng khem hoàn toàn, và điều này được xác nhận thông qua các đợt xét nghiệm sáu tháng sau đó. Sự thay đổi kì diệu đó không phải là một bí ẩn về mặt tinh thần, hoặc sự thức tỉnh nào đó sau khi anh chạm trán thần chết. Theo Adam, chỉ đơn giản là vì anh

không còn mong muốn sử dụng các chất đó nữa.

Việc này có vẻ giống với một sự kiện tích cực, nhưng việc mất đi mong muốn đó không liên quan đến cô-ca-in và rượu. Anh không thể hình dung liệu có gì khác có thể giúp anh thấy vui vẻ hay không. Sức lực về mặt thể chất và khả năng tập trung của anh biến mất, và càng ngày anh càng trở nên tách biệt với mọi người. Mất đi khả năng mong đợi niềm vui, anh mất hết hi vọng và ngày càng rơi vào tuyệt vọng.

Điều gì gây nên sự mất mong muốn của anh? Chuyên gia tâm thần học thuộc Đại học Columbia, người điều trị cho Adam, phát hiện ra câu trả lời khi ông chụp cắt lớp não của anh. Sự thiếu hụt ô-xy trong khi anh quá lạm dụng thuốc để lại một vết thương trong hệ phần thưởng trong não Adam.

Theo từ *Tâm thần học* của Hoa Kỳ, trường hợp của Adam là khác thường, do sự thay đổi mạnh mẽ từ việc nghiện thuốc đến việc mất hoàn toàn quyền năng “Tôi muốn.” Nhưng vẫn có rất nhiều trường hợp khác, khi người ta mất đi mong muốn và khả năng mong đợi niềm vui. Các chuyên gia tâm lý gọi đó là chứng anhedonia – theo nghĩa đen, đó là hiện tượng “không vui”. Những người mắc chứng anhedonia mô tả cuộc sống của họ là một chuỗi những thói quen mà không có sự kì vọng về sự thỏa mãn. Họ ăn, đi mua sắm, giao lưu xã hội, và có quan hệ phức tạp, nhưng họ không dự liệu niềm vui từ các hoạt động này. Không có niềm vui, họ cũng mất đi động lực. Quả là khó bước ra khỏi giường, khi bạn hình dung thấy không gì có thể khiến bạn cảm thấy vui vẻ.

Khi hệ khen thưởng không hoạt động, kết quả không đáng mãn nguyện như khi nó lành mạnh. Đó là lí do khiến rất nhiều bệnh nhân mắc chứng Parkinson – não họ không sản sinh đủ chất đô-pa-min – tuyệt vọng, thay vì thấy yên bình. Trên thực tế, các nhà khoa học thần kinh hiện đang nghi ngờ rằng, hệ khen thưởng kém hoạt động góp phần vào cơ sở sinh học của nỗi tuyệt vọng. Khi các nhà khoa học quan sát hoạt động não của những người tuyệt vọng, họ nhận thấy rằng, hệ khen thưởng không thể duy trì hoạt động, ngay cả khi đối mặt với phần thưởng trước mắt. Đúng là có một chút hoạt động, nhưng không đủ để tạo ra cảm giác trọn vẹn của “Tôi muốn” và “Tôi sẵn sàng làm việc vì phần thưởng đó”. Điều này gây ra sự mất mát mong muốn và động lực mà rất nhiều người tuyệt vọng đang phải trải qua.

Lời cuối

Mong muốn không phải là chiến lược hành động của não. Như chúng ta đã thấy, mong muốn có thể là sự đe dọa đối với sự tự chủ và cũng là nguồn của ý chí. Khi đô-pa-min khiến ta đối mặt với cảm dỗ, chúng ta phải phân biệt được mong muốn với niềm vui. Nhưng chúng ta cũng có thể vận dụng đô-pa-min và lời hứa về phần thưởng để tạo động lực cho bản thân và những người khác. Sau cùng, mong muốn không tốt và cũng không xấu – vấn đề quan trọng là chúng ta cho phép nó đưa ta đến đâu và liệu ta có đủ khôn ngoan để biết khi nào nên theo đuổi nó hay không.

CHƯƠNG 6

CẢM GIÁC TÔI TỆ DẪN ĐẾN SỰ ĐAU HÀNG

Mỗi khi thất vọng, bạn làm gì để cảm thấy khá hơn? Nếu giống như hầu hết những người khác, bạn sẽ chiều theo lời hứa về phần thưởng. Theo Hiệp hội Tâm lý Hoa Kỳ (APA), phương pháp xử lý căng thẳng phổ biến nhất là các chiến lược kích hoạt hệ khen thưởng của não: ăn uống, đi mua sắm, xem truyền hình, lướt web và chơi điện tử. Và tại sao không nhỉ? Đô-pa-min hứa hẹn với ta rằng, ta sẽ cảm thấy thú vị. Cũng là tự nhiên khi chúng ta tìm đến công cụ giải phóng đô-pa-min lớn nhất mỗi khi ta muốn cảm thấy tốt đẹp hơn. Chúng ta hãy gọi đó là lời hứa khuây khỏa.

Mong muốn cảm thấy tốt đẹp là cơ chế sinh tồn lành mạnh, nó được gây dựng trong bản năng của con người y như bản năng chạy trốn hiểm họa. Nhưng nơi chúng ta tìm đến sự khuây khỏa mới thực sự quan trọng. Lời hứa về phần thưởng – như chúng ta đã thấy – không phải lúc nào cũng có nghĩa là chúng ta sẽ cảm thấy thú vị. Thông thường, những việc mà chúng ta tìm đến lại đối nghịch với bản thân chúng ta.

Khi tìm hiểu thêm về tác động của sự căng thẳng, lo lắng và cảm giác có lỗi về sự tự chủ, chúng ta sẽ nhận thấy rằng, cảm giác tồi tệ dẫn đến sự đau hàng theo cách đáng ngạc nhiên. Những lời cảnh báo hút thuốc đáng sợ khiến người nghiện thuốc thèm thuốc, khủng hoảng kinh tế khiến người ta mua sắm và tin tức buổi tối có thể khiến bạn tăng cân. *Không, vô lí quá*, nhưng con người là thế đấy. Nếu chúng ta muốn tránh những thất bại ý chí có liên quan đến căng thẳng, chúng ta cần phải tìm cách cảm thấy tốt hơn mà không cần tìm đến sự cảm dỗ. Chúng ta cũng sẽ cần phải từ bỏ các chiến lược tự chủ – ví dụ cảm giác có lỗi và tự chỉ trích bản thân – chúng chỉ khiến ta cảm thấy tồi tệ hơn mà thôi.

TẠI SAO SỰ CĂNG THẲNG KHIẾN CHÚNG TA MONG MUỐN?

Hóa ra, não dễ bị ảnh hưởng nhất bởi cảm dỗ khi chúng ta cảm thấy tội tệ. Các nhà khoa học đã nghĩ ra cách thức thông minh để gây căng thẳng cho các đối tượng tham gia thí nghiệm, và kết quả luôn luôn giống nhau. Khi người nghiện thuốc hình dung đến buổi khám nha sĩ, họ trải qua cơn thèm thuốc ngoài-mong-muốn. Khi những người ăn uống vô độ được nói rằng, họ sẽ diễn thuyết trước công chúng, họ thèm thức ăn có nhiều đường với hàm lượng chất béo cao. Những con chuột thí nghiệm bị căng thẳng với những cú sốc điện không đoán trước được (đối với cơ thể, không phải đối với trung tâm khen thưởng!) sẽ khiến chúng tìm đến đường, rượu, hê-rô-in, hoặc bất cứ phần thưởng nào mà các nhà nghiên cứu đặt sẵn trong lồng. Bên ngoài phòng thí nghiệm, sự căng thẳng của thế giới thực làm gia tăng nguy cơ tái nghiện thuốc, nghiện rượu, và khiến người ăn kiêng từ bỏ chế độ.

Tại sao căng thẳng lại dẫn đến các cơn thèm? Đó là một phần nhiệm vụ giải cứu của não. Chúng ta đã thấy sự căng thẳng tạo ra phản ứng chiến đấu-hoặc-bỏ chạy, đó là một loạt thay đổi có tổ chức trong cơ thể, giúp bạn bảo vệ bản thân trước hiểm nguy. Nhưng não không chỉ được thúc đẩy để bảo vệ sự sống – nó muốn bảo vệ tâm trạng của bạn nữa. Vì vậy, mỗi khi bạn căng thẳng, não sẽ chỉ cho bạn hướng tới thứ mà nó nghĩ sẽ giúp bạn vui vẻ. Các nhà khoa học về thần kinh cho biết sự căng thẳng – bao gồm các cảm xúc tiêu cực như sự tức giận, buồn chán, tự ngờ vực và lo lắng – khiến não chuyển sang trạng thái tìm kiếm phần thưởng. Sau cùng, bạn sẽ thèm món ăn hoặc hoạt động mà não liên tưởng đến cùng, với lời hứa về phần thưởng và bạn bị thuyết phục rằng, “phần thưởng” là cách duy nhất giúp bạn cảm thấy tốt hơn. Ví dụ, khi người nghiện cô-ca-in nhớ đến cuộc cãi vã với thành viên trong gia đình hoặc khi bị chỉ trích trong công việc, hệ khen thưởng của anh ta sẽ được kích hoạt, và anh ta trải qua cơn thèm cô-ca-in mãnh liệt. Hoá ra, căng thẳng sản sinh trong quá trình xảy ra phản ứng chiến đấu-hoặc-bỏ chạy, cũng gia tăng sự kích động của các nơ-ron dopamin. Điều đó nghĩa là bạn đang bị căng thẳng, và mọi cảm dỗ xuất hiện trước bạn sẽ trở nên cám dỗ hơn. Ví dụ, một nghiên cứu so sánh sự hấp dẫn của bánh sô-cô-la với những người tham gia trước và sau khi họ bị buộc phải cảm thấy tội tệ về bản thân, bằng cách nghĩ về những thất bại cá nhân. Cảm giác tội tệ khiến chiếc bánh trông ngon hơn với tất cả mọi người, nhưng

ngay cả những người từng nói, họ không hề thích ăn bánh sô-cô-la vẫn đột nhiên kì vọng rằng, chiếc bánh sẽ khiến họ thấy vui vẻ.

Trong những giây phút không căng thẳng, có thể chúng ta biết rằng, thức ăn không thực sự khiến chúng ta cảm thấy tốt đẹp hơn, nhưng sự minh mẫn này tiêu tan theo gió khi chúng ta bị căng thẳng. Sự căng thẳng đưa chúng ta đi sai hướng, không tuân theo sự khôn ngoan nhạy bén và hướng tới bản năng ít hữu ích nhất của chúng ta. Đó là sức mạnh của sự căng thẳng và đô-pa-min: chúng ta bị lôi kéo liên tục để đối mặt với các phương án chiến lược không hiệu quả, nhưng bộ não nguyên thủy vẫn kiên quyết tin rằng, các chiến lược này là cánh cổng dẫn tới thiên đường.

DƯỚI KÍNH HIỂN VI: LỜI HỨA CỦA SỰ KHUÂY KHỎA

Bạn tìm đến điều gì mỗi khi thấy căng thẳng, lo lắng hoặc phiền muộn? Khi buồn chán, bạn có dễ dàng bị kích động hơn bởi sự cảm dỗ không? Bạn có dễ dàng bị xao lãng hơn, hay chần chừ lâu hơn không? Cảm giác tồi tệ ảnh hưởng như thế nào đến thách thức ý chí của bạn?

THÍ NGHIỆM Ý CHÍ: THỬ NGHIỆM CHIẾN LƯỢC GIẢI TỎA CĂNG THẲNG HIỆU QUẢ

Trong khi rất nhiều chiến lược giải tỏa căng thẳng phổ biến không thể khiến chúng ta cảm thấy dễ chịu hơn, thì một số chiến lược vẫn tỏ ra rất hiệu quả. Theo Hiệp hội Tâm lí học Hoa Kỳ, phương pháp giải tỏa căng thẳng hiệu quả nhất là tập luyện hoặc chơi thể thao, cầu nguyện hoặc tham gia hoạt động tín ngưỡng, đọc sách, nghe nhạc, dành thời gian ở bên bạn bè hoặc gia đình, đi mát-xa, đi dạo, ngồi tĩnh tâm hoặc tập yoga và dành thời gian cho một sở thích sáng tạo nào đó. (Chiến lược ít hiệu quả nhất là đánh bạc, mua sắm, hút thuốc, uống rượu, ăn uống, chơi điện tử, lướt internet và xem truyền hình hoặc xem phim hơn hai giờ.)

Lần sau, khi bạn cảm thấy căng thẳng và chuẩn bị tìm đến lời hứa khuây khỏa, hãy cân nhắc việc thử áp dụng yếu tố giảm căng thẳng hiệu quả hơn.

Sự giúp đỡ nho nhỏ giúp ta nhớ đến phương án hiệu quả

Mỗi khi Denise – người phụ trách phát triển dự án khởi động chương trình công nghệ cao – gặp một ngày khó khăn trong công việc, cô tự thưởng cho mình một chai rượu và ghé thăm trang web ưa thích về bất động sản. Cô nhấp chuột tới tấp vào các lựa chọn vô tận và nhặt nhèo về các phòng khách, bếp ăn, sân vườn. Không giới hạn bản thân tại khu vực láng giềng, cô thường gõ tên các thành phố ở xa tít tắp để xem ở Portland, Raleigh hoặc Miami có căn hộ hoặc mảnh đất nào giảm giá không. Sau chừng khoảng một giờ, cô cảm thấy vô vị và không được thư thái (chưa nói đến cảm giác hơi thất vọng về chiều dài khu nhà giáp bốn phố gần nhà và mặt trước các cửa hiệu không lát đá granite).

Vài năm trước đó, khi Denise làm công việc ít khắt khe hơn, cô thích đi tập yoga sau giờ làm việc. Tập luyện giúp cô thư thái và tỉnh táo. Cô biết yoga sẽ giúp cô cảm thấy tốt hơn là những buổi uống rượu và ghé thăm trang web bất động sản, nhưng mỗi khi nghĩ đến việc phải đến lớp tập, cô lại thấy lỉnh kỉnh quá! Sự thôi thúc phải về nhà và bật nắp chai trở nên mạnh mẽ hơn. Denise cam kết tập yoga tối thiểu một lần như một phần trong thí nghiệm. Khi tập luyện, cô cảm thấy tốt hơn và cô không tin cô đã ngăn bản thân không tập yoga suốt ba năm qua. Biết rằng, bản thân có thể quên lần nữa và rơi vào thói quen cũ, một buổi tối, sau khi tập xong, cô ghi âm lời mô tả về cảm giác tươi đẹp cô có được sau khi tập yoga. Khi bị cám dỗ bỏ tập, cô lại nghe bản ghi âm đó để tự nhắc nhở bản thân, và cô biết rằng, mình không thể tin tưởng vào sự thôi thúc của bản thân mỗi khi căng thẳng.

Có cách nào nhắc nhở cái tôi bị căng thẳng của bạn về việc thực sự khiến bạn cảm thấy tốt hơn không? Bạn có thể tạo sự khuyến khích nào cho bản thân trước khi bị căng thẳng không?

TẠI SAO CẢM GIÁC CÓ LỖI KHÔNG ĐEM LẠI HIỆU QUẢ?

Trước khi gọi một cốc bia Guinness, một người đàn ông 40 tuổi lấy sổ tay ra. *Cốc bia đầu tiên: 9:04 tối.* Ý định của ông ta sao? Hai cốc bia, nhiều nhất rồi. Cách đó vài dặm, một phụ nữ trẻ bước vào ngôi nhà của hiệp hội. Mười phút sau, chị viết vào sổ tay: *Một li vodka.* Bữa tiệc mới chỉ bắt đầu thôi!

Hai người uống rượu này tham gia một nghiên cứu của các nhà tâm lý học và các nhà nghiên cứu về chứng nghiện tại Đại học bang New York và Đại học Pittsburgh. Một nhóm gồm 144 người ở độ tuổi từ 18 đến 50, được trao cho các máy tính cá nhân cầm tay để ghi lại những lần họ uống rượu. Mỗi sáng, vào lúc 8 giờ, họ sẽ đăng nhập để báo cáo xem họ cảm thấy thế nào sau buổi uống rượu tối hôm trước. Các nhà nghiên cứu muốn biết: Chuyện gì xảy ra khi những người uống rượu uống nhiều hơn dự định?

Không có gì ngạc nhiên khi những người uống quá nhiều vào tối hôm trước, cảm thấy tồi tệ hơn vào sáng hôm sau – họ đau đầu, buồn nôn, mệt mỏi. Nhưng nỗi khổ đó của họ không chỉ do chất tàn dư của rượu. Rất nhiều người cảm thấy có lỗi và xấu hổ. Càng cảm thấy bản thân tồi tệ hơn vì đã uống nhiều vào buổi tối hôm trước, họ càng muốn uống nhiều hơn vào buổi tối hôm đó, và tối hôm sau nữa. Cảm giác tội lỗi đẩy họ trở lại với chai rượu.

Chào mừng bạn đến với một trong những mối đe dọa lớn nhất đối với ý chí trên toàn cầu: “tác động tệ hại”. Được đặt ra lần đầu tiên bởi các nhà nghiên cứu về chế độ ăn kiêng tên là Janet Polivy và C. Peter Herman, tác động tệ hại mô tả chu kì tự chiều theo ý muốn của bản thân, hối tiếc, và đam mê vô độ hơn. Các nhà nghiên cứu này nhận thấy rằng, rất nhiều người ăn kiêng cảm thấy vô cùng tồi tệ mỗi khi họ ăn quá quy định – một miếng pizza, một miếng bánh – đến mức họ cảm thấy như thể cả chế độ ăn kiêng của họ đã xoi hỏng bống không. Thay vì tối thiểu hóa tác động xấu bằng việc không ăn thêm miếng bánh nữa, họ lại nói, “Mình phá hỏng chế độ ăn kiêng rồi. Giờ ăn hết bánh cũng vậy thôi.”

Không chỉ việc ăn nhầm món mới tạo ra tác động tệ hại cho người ăn kiêng. Ăn nhiều hơn người khác cũng tạo ra cảm giác có lỗi, và có thể

khiến họ ăn nhiều hơn (hoặc sau đó ăn uống vô độ một mình). Theo một nghiên cứu không-hay-lắm, Polivy và Herman điều chỉnh cân để khiến những người ăn kiêng tin rằng, họ đã tăng 2kg. Họ cảm thấy thất vọng, có lỗi và chán nản với chính mình – nhưng thay vì tìm cách giảm cân, họ nhanh chóng tìm đến thức ăn để ổn định những cảm giác này.

Không chỉ những người ăn kiêng mới chịu ảnh hưởng của tác động tệt hại. Chu kì này có thể lặp lại với mọi thách thức ý chí. Tác động này đã được theo dõi ở những người cố bỏ thuốc, người nghiện rượu cố giữ tỉnh táo, người mua sắm cố gắng tuân thủ định mức chi tiêu... Dù thách thức ý chí là gì, mô hình hoạt động vẫn chỉ có một. Sự đầu hàng khiến bạn cảm thấy mình thật tồi tệ, và cảm giác đó thôi thúc bạn làm điều đó để cảm thấy tốt hơn. Và còn chiến lược nào nhanh nhất, rẻ nhất để giúp bạn cảm thấy tốt đẹp hơn đây? Thông thường, đó chính là chiến lược khiến bạn cảm thấy mình tồi tệ. Bạn tự nhủ, “Mình đã trót phá hỏng [chế độ ăn kiêng, định mức chi tiêu, sự tỉnh táo, quyết tâm] rồi, đúng là tệt hại. Thế thì mình được tự do hưởng thụ rồi.” Điều quan trọng nữa là, không phải là sự đầu hàng đầu tiên đảm bảo sự tái nghiện nghiêm trọng hơn. Thay vào đó, chính là cảm giác có lỗi, xấu hổ, mất kiểm soát và mất hi vọng xuất hiện sau lần tái nghiện đầu tiên. Một khi đã vướng vào chu kì đó rồi, dường như không có cách nào để thoát ra, trừ việc tiếp tục thực hiện chu kì đó. Việc này dẫn đến thất bại ý chí lớn hơn nữa, và nỗi khổ sở sâu đậm hơn vì sau đó, bạn sẽ (lại) tiếp tục mắng nhiếc bản thân vì (lại) đầu hàng. Nhưng thứ mà bạn tìm đến để được lắng dịu không thể chấm dứt chu trình đó, bởi vì nó chỉ tạo ra nhiều cảm giác có lỗi hơn mà thôi.

DƯỚI KÍNH HIỂN VI: KHI BẠN LÙI MỘT BƯỚC

Tuần này, hãy chú ý đặc biệt đến cách bạn xử lí thất bại ý chí. Bạn có chỉ trích bản thân và tự nhủ rằng, sẽ không bao giờ thay đổi không? Bạn có cảm giác như thể bước lùi đó cho thấy sai lầm của bạn không – rằng, bạn lười biếng, ngu ngốc, tham lam, hoặc kém cỏi không? Bạn có cảm thấy thất vọng, có lỗi, xấu hổ, tức giận và mệt mỏi không? Bạn có coi bước lùi đó là sự biện minh để tự chiều theo ý mình thêm không?

PHÁ VỠ CHU KỲ TỆ HẠI

Hai nhà tâm lý học Claire Adams tại Đại học bang Louisiana và Mark Leary tại Đại học Duke thiết lập một nghiên cứu đảm bảo sẽ khơi gợi tác động tệ hại. Họ mời những phụ nữ trẻ luôn phải canh-chừng-cân-nặng vào phòng thí nghiệm, sau đó khuyến khích họ ăn bánh nướng và kẹo vì lợi ích của ngành khoa học. Các nhà nghiên cứu này đưa ra giả thuyết hấp dẫn về cách phá vỡ chu kỳ tệ hại. Họ cho rằng, nếu cảm giác có lỗi hủy hoại sự tự chủ, rất có thể mặt đối lập của cảm giác có lỗi sẽ hỗ trợ sự tự chủ. Chiến lược không chắc thành công của họ là: khiến cho một nửa những người ăn kiêng bánh nướng này cảm thấy *tốt hơn* về việc đầu hàng.

Những người tham gia được nghe nói rằng, họ sẽ tham gia hai cuộc nghiên cứu tách biệt: một nghiên cứu về tác động của thực phẩm đối với tâm trạng, và một cuộc ném thử hương vị của các loại đồ ngọt khác nhau. Trong nghiên cứu đầu tiên, tất cả những người này được đề nghị chọn bánh nướng phủ sô-cô-la hoặc bánh nướng phủ kem, và ăn hết chiếc bánh trong vòng bốn phút. Họ cũng được đề nghị uống hết một cốc nước – bí quyết của các nhà nghiên cứu nhằm đảm bảo họ cảm thấy khó chịu vì no bụng. Sau đó, họ điền thông tin về cảm giác của bản thân vào giấy khảo sát.

Trước cuộc ném thử đồ ngọt, một nửa số phụ nữ này nhận được thông điệp đặc biệt, được thiết kế nhằm giảm bớt cảm giác có lỗi của họ. Người thí nghiệm nói rằng, đôi khi những người tham gia cảm thấy có lỗi khi ăn hết cả chiếc bánh nướng. Sau đó, khuyến khích những người này không nên quá khắt khe với bản thân, và lưu ý rằng, con người ai ai cũng có lúc tự chiều theo ý mình. Những người phụ nữ còn lại không nhận được tin nhắn nào.

Sau đó đến cuộc thử nghiệm xem liệu sự tự tha thứ có phá vỡ chu kỳ tệ hại hay không. Người thí nghiệm mời mỗi người ăn kiêng ăn ba bát kẹo lớn – kẹo sô-cô-la, bơ và đậu phộng hiệu Reese's Poppers, kẹo hoa quả hiệu Skittles, và kẹo viên dẹt hiệu York Peppermint – được lựa chọn kỹ lưỡng nhằm hấp dẫn những chiếc răng hảo ngọt. Họ được yêu cầu chọn và đánh giá các loại kẹo, và được mời ăn chừng nào tùy thích. Nếu họ vẫn cảm thấy có lỗi vì đã ăn chiếc bánh nướng, họ sẽ tự nhủ: “Mình phá vỡ chế độ ăn kiêng rồi, vậy nên nếu ăn mấy cái kẹo Skittles này cũng có khác gì đâu?”

Sau cuộc ném hương vị kẹo, người thí nghiệm cân các bát kẹo để xem mỗi người tham gia đã ăn bao nhiêu viên kẹo. Sự can thiệp nhằm

tạo cảm giác tự tha thứ quả là thành công rõ rệt: những phụ nữ nhận được tin nhắn chỉ ăn 28 gam kẹo, so với 70 gam của những người không được khuyến khích để tha thứ cho bản thân. Hầu hết mọi người đều bất ngờ trước phát hiện này. Thông thường ai cũng nghĩ rằng, tin nhắn “Con người ai ai cũng có lúc tự chiều theo ý mình; đừng quá khắt khe với bản thân” sẽ chỉ có tác dụng cho phép những người ăn kiêng ăn nhiều hơn mà thôi. Nhưng, việc thoát khỏi cảm giác có lỗi đã ngăn cản những người phụ nữ kia ăn quá nhiều trong cuộc thử nếm vị kẹo. Có thể chúng ta nghĩ rằng, cảm giác có lỗi thôi thúc chúng ta sửa sai, nhưng đó chỉ là cách nữa khiến cảm giác tội tệ dẫn đến sự đầu hàng.

Không được tự tha thứ!

Ngay khi tôi đề cập đến sự tự tha thứ trong khóa học, cuộc tranh luận bắt đầu sôi nổi. “Nếu tôi không nghiêm khắc với bản thân, tôi sẽ không bao giờ hoàn thành việc gì hết”, “Nếu tôi tha lỗi cho mình, tôi sẽ chỉ làm vậy nữa mà thôi”, “Vấn đề của tôi không phải là tôi đã quá nghiêm khắc mà là chưa đủ nghiêm khắc với bản thân!” Đối với nhiều người, tự tha thứ giống như lời biện hộ và sẽ chỉ dẫn đến sự tự buông thả nghiêm trọng hơn. Các học viên của tôi lập luận rằng, nếu họ dễ dãi với bản thân – tức là nếu họ không tập trung vào thất bại, chỉ trích bản thân khi không đáp ứng các tiêu chuẩn cao chót vót của mình, hoặc đe dọa bản thân với các hậu quả kinh khủng nếu họ không cải thiện – họ sẽ trượt vào cái bẫy của sự lười biếng. Họ tin rằng họ cần một tiếng nói cứng rắn trong đầu có thể kiểm soát các cơn thèm, bản năng và sự yếu. Họ sợ rằng nếu đầu hàng kẻ độc tài và nhà phê bình nội tại này, họ sẽ không còn tự chủ nữa.

Ở mức độ nào đó, hầu hết chúng ta đều tin vào điều này – nói cho cùng, từ khi còn nhỏ, chúng ta đã được học về cách kiểm soát bản thân thông qua những hình phạt và sự kìm nén của cha mẹ. Phương pháp này rất cần thiết trong thời thơ ấu, bởi vì, trẻ con chính là những động vật hoang dã. Hệ tự chủ trong não vẫn chưa phát triển đầy đủ trước khi chúng ta bước vào giai đoạn trưởng thành, và trẻ nhỏ cần đến sự giúp đỡ từ bên ngoài, trong khi vỏ não trước đang trong quá trình hoàn thiện. Tuy nhiên, rất nhiều người đối xử với bản thân như thể họ vẫn còn là con nít – và thẳng thắn mà nói, họ hành xử y như những bậc cha mẹ hay ngược đãi con cái, thay vì là những người chăm sóc biết ủng hộ con cái. Họ chỉ trích chính mình mỗi khi họ đầu hàng cảm dỗ hoặc gặp thất bại:

“Mày lười quá! Mày làm sao vậy?” Mỗi thất bại được coi là một minh chứng cho thấy họ cần phải nghiêm khắc hơn với bản thân. “Không thể tin bất cứ việc gì mày làm như mày đã nói cả”.

Không chỉ có bạn nghĩ rằng, bí quyết để có ý chí nhiều hơn là nghiêm khắc hơn với bản thân. Nhưng bạn sai rồi. Rất nhiều nghiên cứu chỉ ra rằng, việc tự chỉ trích bản thân liên quan mật thiết đến sự thúc đẩy kém hơn và sự tự chủ tồi hơn. Đây cũng là một trong những yếu tố dự báo lớn nhất về sự thất vọng, và nó làm cạn kiệt quyền năng “Tôi sẽ” và “Tôi muốn”. Ngược lại, sự tự cảm thông – ủng hộ và đối xử tốt với bản thân, nhất là khi căng thẳng và thất bại – liên quan mật thiết đến sự thúc đẩy lớn hơn và tự chủ tốt hơn. Ví dụ, chúng ta hãy cùng xem một nghiên cứu tại Đại học Carleton tại Ottawa, Canada, quan sát thái độ trì hoãn của các sinh viên trong toàn bộ khóa học. Hầu hết các sinh viên đều trì hoãn học tập trong kỳ thi đầu tiên, nhưng không phải tất cả các sinh viên này đều biến nó thành thói quen. Các sinh viên nghiêm khắc hơn với mình vì đã chần chừ học tập trong kì thi đầu tiên, có khả năng trì hoãn nhiều hơn trong các kì thi kế tiếp, so với các sinh viên tự tha thứ cho bản thân. Càng hà khắc với mình vì đã chần chừ lần đầu tiên, họ càng chần chừ lâu hơn trong kì thi sau đó! Chính sự tha thứ, không phải cảm giác có lỗi, mới giúp họ trở lại đúng con đường của mình.

Những phát hiện này xuất hiện trước bản năng của chúng ta. Làm sao có thể như thế được, khi rất nhiều người trong số chúng ta có trực giác rằng, tự chỉ trích mới là nền tảng của sự tự chủ, và tự cảm thông chỉ là bờ dốc trượt đến hành vi tự chiều theo ý thích của bản thân? Điều gì sẽ thúc đẩy các sinh viên này, nếu không phải là cảm giác tội tệ vì đã chần chừ trong kì thi vừa qua? Và điều gì sẽ giúp chúng ta ở trong tầm kiểm soát, nếu không cảm thấy có lỗi vì đã đầu hàng?

Thật ngạc nhiên, không phải cảm giác có lỗi, mà chính sự tha thứ góp phần gia tăng tính tự chịu trách nhiệm. Các nhà nghiên cứu đã phát hiện ra rằng, đưa ra quan điểm cảm thông về thất bại cá nhân khiến mọi người có khả năng chịu trách nhiệm cá nhân cao hơn so với khi họ có quan điểm tự chỉ trích bản thân. Họ cũng sẵn sàng đón nhận phản hồi và lời khuyên từ người khác hơn, và có khả năng rút ra bài học kinh nghiệm.

Một lí do khiến sự tha thứ giúp mọi người sửa sai, là nó xóa đi cảm giác xấu hổ và nỗi đau khi nghĩ về sự việc đã xảy ra. Tác động tệ hại là nỗ lực thoát khỏi cảm giác tội tệ sau khi ta có một bước lùi. Thiếu đi cảm

giác có lỗi và sự tự chỉ trích, chẳng còn gì để ta thoát ra. Điều này nghĩa là, ta dễ dàng suy nghĩ về phương cách xảy ra thất bại, và ít có cảm dỗ lặp lại thất bại đó.

Mặt khác, nếu bạn coi bước lùi đó là bằng chứng cho thấy, bạn là một kẻ bại trận, không còn cơ may nào nữa, thì việc nghĩ đến thất bại là kinh nghiệm để đời để tự căm ghét bản thân. Mục tiêu cấp bách nhất của bạn sẽ là xoa dịu những cảm giác này, thay vì rút ra bài học kinh nghiệm. Đây là nguyên nhân khiến sự tự chỉ trích đem lại tác dụng ngược khi được coi là chiến lược để có sự tự chủ. Giống như các dạng thức căng thẳng khác, nó thôi thúc bạn tìm ngay đến biện pháp xoa dịu căng thẳng, bất kể biện pháp đó là nhấn chìm nỗi đau trong quán rượu gần nhất, hoặc nâng cao tinh thần bằng một chuyến mua sắm lu bù bằng thẻ Visa.

THÍ NGHIỆM Ý CHÍ: HÃY THA THỨ KHI BẠN THẤT BẠI

Ai cũng mắc sai lầm và phải có những bước lùi nhất định. Cách chúng ta xử lý những bước lùi này quan trọng hơn thực tế là chúng đã xảy ra. Bên dưới là bài tập luyện mà các chuyên gia tâm lý áp dụng, nhằm giúp mọi người tìm ra phản ứng tự cảm thông trước sự thất bại. Nghiên cứu cho thấy rằng, đưa ra quan điểm này làm giảm cảm giác có lỗi, gia tăng tính tự chịu trách nhiệm của bản thân – sự kết hợp hoàn hảo giúp bạn trở lại đúng hướng với thách thức ý chí của mình. Hãy nhớ đến thời điểm khi bạn đầu hàng cảm dỗ hoặc chần chừ, và thí nghiệm bằng cách thực hiện ba quan điểm dưới đây về thất bại đó. Khi bạn có bước lùi, hãy nhớ đến những điều này nhằm giúp bạn tránh vòng xoáy của cảm giác có lỗi, xấu hổ và lại tiếp tục đầu hàng.

1. Bạn cảm thấy thế nào? Khi bạn nghĩ về thất bại, hãy dành một lúc để nhận biết và mô tả cảm giác của mình. Bạn có những cảm xúc nào? Cơ thể bạn cảm thấy ra sao? Bạn có nhớ bạn cảm thấy thế nào ngay sau khi thất bại không? Bạn mô tả cảm giác đó như thế nào? Hãy nhận biết nếu sự tự chỉ trích bản thân xuất hiện, và nếu có, bạn nói sao với chính mình? Cách suy nghĩ này sẽ giúp bạn nhìn thấu cảm giác của bản thân mà không cần phải vội vã chạy trốn.

2. Bạn cũng chỉ là con người bình thường. Ai cũng phải đấu tranh vất vả với thách thức ý chí của bản thân họ và đôi lúc họ

cũng mất kiểm soát. Đây chỉ là một phần rất con người của chúng ta, và bước lùi của bạn không có nghĩa là bạn có sai sót gì đó. Hãy cân nhắc sự đúng đắn của những lời này. Bạn có nghĩ rằng, những người mà bạn tôn trọng và quan tâm cũng từng phải đối mặt với những sự đấu tranh và bước lùi tương tự không? Cách suy nghĩ này có thể làm dịu sự chỉ trích và tự hoài nghi trong bạn.

3. Bạn nói sao với một người bạn? Hãy nghĩ xem bạn sẽ an ủi ra sao với một người bạn thân đang trải qua bước lùi tương tự. Bạn sẽ nói những lời ủng hộ thế nào? Bạn sẽ khích lệ họ thế nào để họ tiếp tục theo đuổi mục tiêu? Cách suy nghĩ này sẽ đưa đường chỉ lối giúp họ trở lại đúng hướng đi của mình.

CAM KẾT ĐỂ CẢM THẤY TỐT ĐẸP

Vậy là chúng ta thấy rằng, cảm giác tồi tệ có thể khiến chúng ta đầu hàng bằng nhiều cách. Cảm giác tội lỗi và tự phê bình ư? Đó là con đường nhanh chóng dẫn đến “Mình có thể tự chiều theo ý mình thêm nữa.”

Nhưng, đôi lúc, cảm giác tồi tệ đưa đẩy chúng ta theo hướng hoàn toàn khác. Một mối vì cảm giác có lỗi, lo lắng và căng thẳng, chúng ta tìm đến một thứ có thể thực sự đem lại cảm giác tốt đẹp: cam kết thay đổi. Nhà tâm lý học Janet Polivy và C. Peter Herman thuộc Đại học Toronto khám phá ra rằng, chúng ta thường quyết định thay đổi khi ở vào điểm trạng thái thấp nhất: cảm thấy có lỗi vì ăn uống vô độ, nhìn chằm chằm vào hóa đơn thẻ tín dụng, tỉnh dậy trong trạng thái mệt mỏi, hoặc lo lắng về sức khỏe. Việc đề ra cam kết tạo ý thức nhẹ nhõm và có kiểm soát ngay tức khắc. Chúng ta không cần tin rằng, mình chính là người gây ra sai lầm; chúng ta có thể trở thành con người hoàn toàn khác.

Cam kết sẽ thay đổi giúp chúng ta tràn trề hi vọng. Chúng ta thích hình dung ra cách mà những thay đổi sẽ tạo ra cho cuộc sống của mình, và chúng ta tưởng tượng về con người mà ta sẽ trở thành. Nghiên cứu chỉ ra rằng, quyết định ăn kiêng khiến con người cảm thấy mạnh mẽ hơn, và lập kế hoạch tập thể thao khiến người ta cảm thấy mình cao lớn

hơn. (Không ai nói rằng, ý nghĩ kì lạ kia là có thực.) Mọi người sẽ đối xử khác với ta, ta tự nhủ như vậy. *Mọi thứ* sẽ khác lắm. Mục tiêu càng lớn, hi vọng càng nhiều. Vậy là chúng ta quyết định thay đổi, quả là hấp dẫn khi ta tự lập cho mình dự án lớn lao đến vậy. Tại sao lại đề ra một mục tiêu khiêm tốn trong khi đề ra mục tiêu to lớn sẽ khiến ta cảm thấy tốt đẹp hơn nữa? Tại sao phải bắt đầu từ cái nhỏ bé trong khi ta có thể mơ ước lớn hơn?

Thật không may, lời hứa thay đổi – cũng giống như lời hứa về phần thưởng hoặc lời hứa khuây khỏa – hiếm khi đem đến cho ta thứ ta kì vọng. Thái độ lạc quan phi thực tế có thể khiến chúng ta cảm thấy hay hay trong khoảnh khắc đó, nhưng sau này nó sẽ khiến ta cảm thấy tồi tệ hơn. *Quyết định* thay đổi là sự thỏa mãn tột cùng – bạn có được tất cả những cảm giác tốt đẹp trước khi chưa việc gì được làm hết. Nhưng thử thách của việc thực sự tạo ra thay đổi có thể là một sự thức tỉnh thô lỗ, và phần thưởng ban đầu hiếm khi nào tạo ra nhiều thay đổi như ta tưởng tượng (“Tôi giảm 2kg rồi, vậy mà tôi vẫn phải làm công việc tẻ nhạt này!”). Khi chúng ta đối mặt với bước lùi đầu tiên, cảm giác tốt đẹp ban đầu khi ta quyết định thay đổi được thay thế bởi nỗi thất vọng và tức giận. Không đáp ứng được kì vọng khiến ta có cảm giác có lỗi như cũ, kèm theo đó là cảm giác tuyệt vọng, hồ nghi và cao trào cảm xúc khi cam kết sẽ thay đổi đã biến mất. Lúc này, hầu hết mọi người sẽ từ bỏ mọi nỗ lực thay đổi. Chỉ khi nào ta cảm thấy mất kiểm soát và cần thêm luồng hi vọng mới, ta mới tiếp tục cam kết sẽ thay đổi – và khởi động cả quy trình đó.

Polivy và Herman gọi chu trình này là “hội chứng hi vọng giả”. Nó không phải và cũng không được coi là một chiến lược tạo thay đổi. Nó chỉ là chiến lược giúp ta cảm thấy tốt đẹp hơn, và hai điều đó hoàn toàn khác nhau. Nếu bạn chỉ quan tâm đến việc cảm thấy có hi vọng, đây không phải là chiến lược vô lí đâu. Đối với hầu hết mọi người, cam kết thay đổi là phần hay ho nhất của quá trình thay đổi. Sau đó, tất cả đều trượt dốc: phải tỏ ra tự chủ, nói không khi muốn nói có, nói có khi muốn nói không. Từ quan điểm về niềm vui, nỗ lực thực sự tạo thay đổi không thể so sánh với niềm hi vọng khi hình dung rằng, bạn sẽ thay đổi. Đó là lí do khiến nhiều người vui vẻ đầu hàng và lại hứa thay đổi, liên tục như vậy nhiều lần, thay vì tìm cách tạo sự thay đổi vĩnh viễn.

DƯỚI KÍNH HIỂN VI: CAM KẾT ĐỂ CẢM THẤY TỐT HƠN

Hãy dành một chút thời gian suy nghĩ về động lực và kì vọng của bạn đối với sự thay đổi. Có phải bạn chỉ cảm thấy có động lực thay đổi khi bạn có cảm giác tồi tệ không? Có phải phần tốt nhất của việc thiết lập mục tiêu là niềm vui thích khi hình dung xem sự thành công sẽ thay đổi cuộc đời bạn ra sao không? Bạn có vận dụng hình ảnh tưởng tượng về bạn trong tương lai để kiểm soát cảm giác hiện tại của bạn, hơn là có những bước đi cụ thể để kiểm soát hành vi của mình không?

THÍ NGHIỆM Ý CHÍ: SỰ BI QUAN, LẠC QUAN DÀNH CHO NHỮNG CAM KẾT THÀNH CÔNG

Sự lạc quan có thể tạo động lực cho chúng ta, nhưng một chút bi quan cũng có thể giúp ta thành công. Nghiên cứu cho thấy rằng, việc dự đoán cách thức và thời điểm bạn có thể bị cám dỗ để phá vỡ lời thề, gia tăng cơ hội giúp bạn trung thành với cam kết.

Đối với thách thức ý chí của riêng bạn, hãy tự hỏi: Khi nào tôi có khả năng bị cám dỗ nhất? Bằng cách nào tôi có khả năng cho phép bản thân bị xao lãng khỏi mục tiêu nhất? Tôi sẽ nói sao với chính mình để cho phép bản thân được trì hoãn? Khi có sẵn những viễn cảnh đó trong tâm trí rồi, hãy hình dung bạn ở trong tình huống đó, cảm giác sẽ thế nào và bạn sẽ nghĩ sao. Hãy cho phép bản thân nhìn thấy sự thất bại ý chí.

Sau đó, hãy biến thất bại trong tưởng tượng đó thành sự thành công về ý chí. Cân nhắc hành động cụ thể bạn có thể thực hiện để trung thành với cam kết. Bạn có cần nhớ đến động lực của mình không? Tự giúp mình tránh khỏi cám dỗ? Gọi cho một người bạn để được động viên? Sử dụng một trong những chiến lược ý chí khác mà bạn đã học được? Khi đã có chiến lược cụ thể rồi, hãy hình dung bạn sẽ áp dụng chiến lược đó. Hình dung xem nó sẽ mang đến cảm giác thế nào. Hãy xem bạn thành công. Hãy để hình ảnh này về bản thân đem đến cho bạn sự tự tin rằng, bạn sẽ làm mọi việc cần thiết để đạt mục tiêu.

Lập kế hoạch cho thất bại theo cách này chính là hành động tự cảm thông, không phải là hồ nghi. Khi khoảnh khắc sự thất bại ý

chí đó đến, bạn sẽ sẵn sàng biến kế hoạch thành hành động.

Lời cuối

Để tránh những thất bại ý chí do căng thẳng gây ra, chúng ta cần khám phá xem điều gì thực sự giúp chúng ta cảm thấy tốt đẹp hơn – không phải lời hứa giả tạo về phần thưởng, và không phải những lời hứa suông sẽ thay đổi. Chúng ta cần cho phép bản thân làm những việc này, và bảo vệ bản thân khỏi những căng thẳng không liên quan đến cuộc sống của mình. Khi chúng ta có những bước lùi – và chắc chắn sẽ có – ta cần phải tha thứ cho thất bại của bản thân, và không coi đó là lời biện hộ cho sự đầu hàng hoặc từ bỏ. Khi nói đến việc tăng cường tự chủ, sự tự cảm thông là chiến lược tốt hơn nhiều so với việc tự mắng nhiếc chính mình.

CHƯƠNG 7

TẠI SAO Ý CHÍ LẠI DỄ LÂY LAN?

John 18 tuổi và mới học xong trung học, lên xe buýt đến Viện Không lực Hoa Kỳ tại hạt El Paso, Colorado. Cậu đến đó với một chiếc ba lô đựng một số đồ dùng mà các học viên được phép mang: một chiếc đồng hồ nhỏ, áo khoác mùa đông, tem thư, bút và một chiếc máy tính biểu đồ. Cậu cũng mang theo một thứ không cất trong ba lô, và cũng vô hình với 29 học viên khác thuộc đội của cậu. Trong suốt khóa học, các học viên này sẽ sống chung, ăn chung và học chung. Và thứ mà John mang theo sẽ từ từ lây lan sang các học viên khác trong đội, đe dọa sức khỏe và sự nghiệp của họ ở Viện Không lực.

Tai họa mà John mang theo là gì? Không phải bệnh đậu mùa, lao hay STD. Nó không có hình dạng. Mặc dù không thể tin rằng, sự khỏe mạnh về thể chất có thể lây lan, nhưng một báo cáo năm 2010 từ Cục Nghiên cứu Kinh tế Quốc gia phát hiện ra rằng, thể chất yếu lan truyền trong Viện Không lực Hoa Kỳ nhanh như một căn bệnh truyền nhiễm. Tổng số 3.487 học viên được quan sát trong 4 năm, từ các bài kiểm tra thể lực tại trường trung học đến các bài kiểm tra thể lực định kỳ tại Viện. Theo thời gian, học viên yếu nhất trong đội dần dần làm suy giảm mức độ khỏe mạnh của các học viên khác. Trên thực tế, ngay khi các học viên đặt chân đến Viện, tình trạng sức khỏe của học viên yếu nhất trong đội chính là yếu tố dự đoán tốt hơn về tình trạng sức khỏe so với cấp độ sức khỏe của cậu ta trước khi vào học viện.

Nghiên cứu này chỉ là một ví dụ cho thấy, những hành vi mà chúng ta thường coi là nằm dưới sự tự chủ, nhưng xét theo những khía cạnh khác, các hành vi này cũng nằm dưới sự kiểm soát mang tính xã hội. Chúng ta muốn tin rằng, sự lựa chọn của mình không chịu ảnh hưởng của những người khác, và chúng ta tự hào về sự độc lập, ý chí của mình. Nhưng nghiên cứu trong các lĩnh vực tâm lý học, marketing và y học cho thấy, các lựa chọn của bản thân chúng ta được hình thành dưới sự tác động mạnh mẽ của ý nghĩ, mong muốn và hành động của người khác – và điều mà chúng ta nghĩ họ muốn chúng ta làm. Như bạn sẽ thấy, sự

ảnh hưởng xã hội này thường khiến chúng ta lâm vào rắc rối. Tuy nhiên, nó cũng giúp chúng ta đáp ứng được các mục tiêu ý chí. Sự thất bại về ý chí có thể dễ lây lan, nhưng bạn cũng có thể nắm bắt được sự tự chủ.

CÁI TÔI XÃ HỘI

Khi nói đến sự tự chủ, chúng ta thấy rằng, tâm trí của con người không phải là cái tôi thống nhất mà là rất nhiều cái tôi đang đấu tranh để giành sự tự chủ. Có một cái tôi muốn được thỏa mãn ngay lập tức và có một cái tôi nhớ đến mục tiêu lớn nhất của bạn. Có cái tôi hiện tại, và cái tôi đó dường như có hoặc không có nhiều điểm chung với cái tôi trong tương lai. Cứ như thể đó không phải là một đám đông, nhưng hóa ra còn có vài người nữa đang sống trong đầu bạn. Tôi không nói về chứng rối loạn đa nhân cách mà đang nói về cha mẹ, vợ/ chồng, con cái, bạn bè, sếp, và bất cứ ai vốn là một phần trong cuộc sống thường nhật của bạn.

Con người được lập trình để gắn kết với những người khác, và não chúng ta rất khéo léo để thích nghi với chương trình. Chúng ta có những tế bào não chuyên biệt – còn được gọi là các nơ-ron bắt chước – mục đích duy nhất của các tế bào này là bám sát ý nghĩ, cảm giác và hành động của những người khác. Các nơ-ron bắt chước này có mặt rải rác trong não, nhằm giúp chúng ta hiểu rõ kinh nghiệm của những người khác.

Ví dụ, hãy hình dung tôi và bạn đang ở trong bếp, và bạn thấy tôi đưa tay phải ra lấy dao. Não bạn sẽ tự động ghi nhớ cử động này. Các nơ-ron bắt chước tương ứng với cử động và cảm giác trong tay phải của bạn sẽ được kích hoạt. Theo cách đó, não bạn bắt đầu tạo dựng hình ảnh tượng trưng cho hành động của tôi. Các nơ-ron bắt chước sẽ lặp lại cử động đó giống như thể một viên thám tử có thể dựng lại hiện trường vụ án, để hiểu rõ sự việc đã xảy ra và tại sao. Việc này giúp bạn dự đoán tại sao tôi lại lấy dao và sẽ xảy ra việc gì tiếp theo. Tôi có định tấn công bạn không? Hay “nạn nhân” có chủ ý của tôi là củ cà rốt trên mặt bếp?

Giả sử tôi vô tình làm đứt ngón tay cái trong khi cầm dao. Ồi! Khi bạn thấy sự việc này xảy ra, các nơ-ron bắt chước trong phân khu cơn đau của não sẽ lên tiếng. Bạn sẽ nhăn mặt và biết ngay cảm giác của tôi. Trải nghiệm về cơn đau vô cùng thực tế với não, đến mức các dây thần kinh trong cột sống cũng phải kìm nén các dấu hiệu cơn đau đang từ tay phải chạy tới – cứ như thể bạn vừa mới cắt phải tay của mình! Đây là bản

năng cảm thông, giúp chúng ta hiểu và đáp lại cảm giác của những người khác.

Sau khi tôi băng vết thương ở ngón tay và lấy cho mình một miếng bánh, các nơ-ron bắt chước trong hệ khen thưởng của bạn sẽ được kích hoạt. Ngay cả khi bạn không thích bánh cà rốt, nhưng nếu bạn biết đó là món bánh ưa thích của tôi (quả là vậy), não bạn cũng sẽ bắt đầu dự đoán một phần thưởng. Khi các nơ-ron bắt chước nhận thấy lời hứa về phần thưởng của những người khác, chúng ta sẽ mong muốn được tự thưởng cho chính mình.

Bắt chước thất bại ý chí

Trong kịch bản đơn giản này, chúng ta thấy được ba cách thức não gặp thất bại ý chí. Thứ nhất là sự bắt chước không cố ý. Các nơ-ron bắt chước nhận thấy cử động của người khác sẽ dừng lại đúng cử động đó trong cơ thể bạn. Khi bạn nhìn thấy tôi với con dao, có thể bạn sẽ vô thức đưa tay ra lấy dao giúp tôi. Trong nhiều tình huống, chúng ta còn thấy mình tự động lặp lại điệu bộ và hành động của người khác. Nếu bạn chú ý đến ngôn ngữ cơ thể, bạn sẽ nhận thấy rằng, những người trò chuyện với nhau cũng làm theo hành động của người khác. Một người khoanh tay, và chỉ ít phút sau, đối tác trò chuyện của anh ta cũng sẽ khoanh tay. Cô ta ngã người ra sau và chẳng mấy chốc, anh ta cũng ngã ra sau. Sự bắt chước về thể chất một cách vô thức này có vẻ như giúp mọi người hiểu nhau hơn, và cũng tạo ra ý thức về sự gắn kết và quan hệ thân thiết. (Đó là lí do khiến các nhân viên kinh doanh, nhà quản lí và chính trị gia được đào tạo để bắt chước tư thế của người khác *một cách có chủ ý*, vì họ biết rằng, điều đó sẽ giúp họ gây ảnh hưởng dễ dàng hơn đối với người mà họ đang bắt chước.)

Bản năng bắt chước người khác nghĩa là, khi bạn nhìn thấy ai đó thò tay lấy một món đồ ăn nhanh, một li rượu, hay thẻ tín dụng, có thể bạn cũng vô thức lặp lại hành động của họ – và đánh mất ý chí. Ví dụ, một nghiên cứu gần đây quan sát sự việc xảy ra trong não của người hút thuốc khi họ nhìn thấy diễn viên trên phim ảnh hút thuốc. Các phân khu não phụ trách cử động tay sẽ được kích hoạt, như thể não của người hút thuốc kia đang chuẩn bị lấy thuốc ra và châm lửa. Chỉ cần nhìn thấy người khác hút thuốc trên màn hình cũng đủ gây ra thôi thúc tiềm thức được châm thuốc, tạo ra thêm thách thức cho não của người hút thuốc

trong việc kiềm chế sự thôi thúc đó.

Cách thứ hai để bộ não xã hội có thể khiến chúng ta lầm đường lạc lối là sự ảnh hưởng về cảm xúc. Chúng ta thấy các nơ-ron bắt chước hưởng ứng trước cơn đau của người khác, và chúng cũng biết hưởng ứng trước cảm xúc. Đó là lí do khiến tâm trạng không tốt của đồng nghiệp có thể trở thành tâm trạng không tốt của chính chúng ta – và khiến chúng ta cảm thấy như thể chính mình đang cần một li rượu! Đó cũng là lí do khiến các chương trình thực tế trên truyền hình lồng ghép âm thanh tiếng cười trong phim – họ hi vọng tiếng cười của người khác sẽ chọc cười cho bạn. Sự ảnh hưởng tự động về cảm xúc cũng giúp giải thích tại sao các nhà nghiên cứu về mạng lưới xã hội đã phát hiện ra rằng, niềm vui và nỗi cô đơn lây lan từ bạn bè sang nhau và trong gia đình. Làm cách nào việc này có thể dẫn đến thất bại về ý chí? Khi có cảm giác tồi tệ, chúng ta sẽ tìm đến các chiến lược thông thường để kiểm soát cảm giác – và việc này có thể đồng nghĩa với một cuộc mua sắm lù bù hoặc ăn bánh sô-cô-la trong tương lai gần.

Cuối cùng, não cũng bị cám dỗ khi chúng ta nhìn thấy người khác đầu hàng. Nhìn thấy người khác tham gia thách thức ý chí của bạn, có thể khiến bạn có tâm trạng muốn tham gia với họ. Khi hình dung thấy mong muốn của người khác, điều đó có thể khơi gợi mong muốn của chúng ta, và cơn thèm của họ có thể khơi gợi cơn thèm của chúng ta. Đây là lí do tại sao khi có người khác ăn cùng, chúng ta lại ăn nhiều hơn so với khi ăn một mình, tại sao các con bạc đánh cược nhiều tiền hơn sau khi nhìn thấy người khác ăn được nhiều tiền, và tại sao chúng ta chi tiêu nhiều hơn khi đi mua sắm với bạn bè.

DƯỚI KÍNH HIỂN VI: BẠN ĐANG BẮT CHƯỚC AI?

Tuần này, hãy tìm bằng chứng cho thấy bạn đang bắt chước hành vi của người khác – đặc biệt là hành vi liên quan đến thách thức ý chí. Có phải việc chiều theo ý thích phổ biến là chất băng keo gắn kết một mối quan hệ không? Bạn có nhắm mắt làm tịt khi những người xung quanh đều như vậy không?

Người hút thuốc chịu sự ảnh hưởng xã hội

Marc mới bắt đầu làm tại quầy hàng trong một quán cà phê. Tất cả các nhân viên đều được nghỉ giải lao 10 phút trong mỗi ca làm 4 giờ. Marc sớm nhận thấy rằng, hầu hết bọn họ đều nghỉ giải lao ở nơi mà họ có thể hút thuốc. Mọi người thường kết thúc ca làm ở sau cửa hàng, vừa nói chuyện vừa hút thuốc trước khi về nhà. Marc không hút thuốc thường xuyên, mặc dù thi thoảng anh cũng hút một đôi điều khi dự tiệc. Nhưng anh lại thấy mình hút thuốc nếu như một nhân viên khác chui ra sau quầy hàng trong khi giải lao, và đôi lúc anh cũng nán lại sau giờ làm để hút thuốc với đồng nghiệp.

Khi khóa học của chúng tôi đề cập đến sự ảnh hưởng xã hội đối với hành vi, Marc nhận ra chính mình ngay lập tức. Anh không bao giờ hút thuốc khi chỉ có một mình. Chỉ là hút thuốc khi làm việc có vẻ dễ dàng hơn là không hút thuốc khi đi làm – đó là việc mà ai cũng làm. Ngay cả quản lí cửa hàng cũng hút thuốc khi nghỉ giải lao. Marc không nghĩ nhiều đến việc thói quen xã hội này sẽ dẫn anh tới đây, nhưng chắc chắn anh không muốn mình là một nhân viên sống vì những điều thuốc trong giờ nghỉ. Anh quyết định không hút thuốc cùng đồng nghiệp, và những người này không chút phiền lòng khi họ không còn phải mời anh hút thuốc nữa. Marc vẫn muốn tỏ ra xã giao; chỉ là anh không phải châm thuốc khi không muốn.

Khi mục tiêu cũng lây lan

Con người là những người đọc tâm trí hết sức tự nhiên. Mỗi khi chúng ta quan sát người khác hành động, chúng ta lại vận dụng bộ não xã hội để dự đoán mục tiêu của họ. Tại sao người phụ nữ kia lại la hét vào mặt gã đàn ông đó? Tại sao người hầu bàn lại đá lông nheo với mình nhỉ? Trò chơi dự đoán này giúp chúng ta đoán trước hành động của người khác và tránh các thảm họa xã hội. Chúng ta cần phải có khả năng bảo vệ bản thân và người khác trước các mối đe dọa xã hội. (Người phụ nữ đang la hét hay gã đàn ông bị la hét là kẻ nguy hiểm? Trong tình huống này, ai cần sự giúp đỡ?) Chúng ta cũng cần lựa chọn phương án thích hợp nhất trong nhiều tình huống mơ hồ.

Tuy nhiên, phương pháp đọc tâm lí tự động này cũng có mặt trái về sự tự chủ: nó khởi động những mục tiêu tương tự trong chúng ta. Các nhà tâm lí học gọi đây là *sự lây lan mục tiêu*. Nghiên cứu cho thấy rằng, để bắt được mục tiêu của một người nhằm thay đổi hành vi của bạn, việc

này dễ dàng một cách ngạc nhiên. Ví dụ, theo một nghiên cứu, các sinh viên đặt ra mục tiêu kiếm tiền chỉ sau khi đọc câu chuyện về một sinh viên khác đi làm thêm trong kì nghỉ xuân. Sau đó, các sinh viên này học tập chăm chỉ hơn và nhanh hơn nhằm kiếm được tiền trong một nhiệm vụ tại phòng thí nghiệm.

Những điều này có ý nghĩa gì đối với sự tự chủ của bạn? Tin tốt là ở mức độ nào đó, sự lây lan mục tiêu bị giới hạn bởi các mục tiêu mà bạn chia sẻ. Bạn không thể đặt ra một mục tiêu hoàn toàn mới khi bạn thoáng nhìn thấy một cái gì đó, như khi bạn bị nhiễm vi-rút cúm. Một người không hút thuốc sẽ không thèm nicotine khi bạn bè của anh ta lúi đúi thuốc ra khỏi bao. Nhưng hành vi của người khác có thể kích hoạt một mục tiêu trong tâm trí bạn, dù hiện tại phần tâm trí đó không phụ trách việc lựa chọn. Như chúng ta đã thấy, thách thức ý chí luôn luôn gây ra mâu thuẫn giữa hai mục tiêu đang đấu tranh với nhau. Bạn muốn được vui ngay bây giờ, nhưng sau đó bạn muốn có sức khỏe. Bạn muốn được hả cơn giận với sếp nhưng bạn cũng muốn giữ việc làm. Bạn muốn một buổi mua sắm tưng bừng, nhưng bạn cũng muốn thoát khỏi cảnh nợ nần. Nhìn thấy người khác theo đuổi một trong các mục tiêu này có thể đem đến sự cân bằng về quyền năng trong tâm trí bạn.

Sự lây lan mục tiêu hoạt động theo hai hướng – bạn có thể có sự tự chủ, và cũng có thể tự chiều theo ý thích – nhưng dường như chúng ta cực kì nhạy cảm trước sự lây lan cảm dỗ. Nếu người đi ăn trưa với bạn gọi món tráng miệng, mục tiêu được thỏa mãn ngay lập tức của cô ấy có thể đồng lòng chung sức với mục tiêu được thỏa mãn ngay lập tức của bạn để thắng phiếu trong cuộc đua giảm cân. Nhìn thấy người khác thoải mái mua sắm quà cho kì nghỉ có thể củng cố mong muốn của bạn trong việc khiến con cái vui mừng ngây ngất trong buổi sáng Giáng sinh, và khiến bạn tạm thời quên mục tiêu phải chi tiêu dè dặt hơn.

THÍ NGHIỆM Ý CHÍ: Củng cố hệ miễn dịch của bạn

Không phải lúc nào chúng ta cũng nắm bắt được mục tiêu của người khác. Đôi lúc nhìn thấy người khác đầu hàng cảm dỗ cũng có thể nâng cao sự tự chủ của chúng ta. Khi bạn thực sự trung thành với mục tiêu (ví dụ giảm cân) nhưng ý thức được rằng, bạn có một mục tiêu đối lập (ví dụ thích một chiếc bánh pizza sốt cá), nhìn thấy người khác làm việc gì đó đối lập với mục tiêu lớn nhất của bạn, sẽ đặt não vào tình trạng cảnh giác cao độ. Nó

sẽ kích hoạt mục tiêu chủ đạo của bạn mạnh mẽ hơn và bắt đầu đưa ra các chiến lược giúp bạn trung thành với mục tiêu. Các nhà tâm lý học gọi đây là *sự kiểm soát trung hòa*, nhưng bạn có thể coi đó là phản ứng miễn dịch với những thứ có thể đe dọa đến sự tự chủ của bạn.

Cách tốt nhất để nâng cao phản ứng miễn dịch trước mục tiêu của người khác, là dành vài phút khi ngày mới bắt đầu để suy nghĩ về mục tiêu của bản thân, và bạn có thể bị cám dỗ như thế nào để phớt lờ những mục tiêu đó. Giống như vắc xin bảo vệ bạn trước mầm bệnh của người khác, suy nghĩ về mục tiêu của bản thân sẽ củng cố ý định của bạn, và giúp bạn tránh sự lây lan mục tiêu.

Nắm bắt mục tiêu mất kiểm soát

Đôi lúc chúng ta không bắt gặp các mục tiêu cụ thể – như ăn ăn nhanh, tiêu tiền... – mà là các mục tiêu chung chung hơn để đi theo sự thôi thúc của bản thân. Các nhà nghiên cứu tại Đại học Groningen, Hà Lan, cho thấy điều này trong rất nhiều bối cảnh thực tế, và coi khách qua đường là đối tượng nghiên cứu. Họ sắp đặt “bằng chứng” cho thấy có người đang hành xử xấu – ví dụ họ buộc xe đạp vào hàng rào ngay cạnh tấm biển “Không để xe đạp” và để xe đẩy mua hàng trong bãi đỗ xe có biển “Vui lòng trả xe đẩy vào kho”. Các nghiên cứu này cho thấy rằng, việc phá vỡ quy định có tính chất lây lan. Những người vô tình nằm trong bối cảnh của các nhà nghiên cứu cư xử giống như hành động của người khác và phớt lờ biển báo. Họ cũng cột xe đạp và để xe đẩy trong bãi đỗ xe.

Nhưng hậu quả nghiêm trọng hơn thế. Khi mọi người nhìn thấy một chiếc xe đạp được buộc vào hàng rào, họ cũng muốn được đi tắt một cách bất hợp pháp qua hàng rào. Khi họ nhìn thấy xe đẩy trong bãi đỗ xe, họ cũng muốn đổ rác xuống nền bãi. Mục tiêu lây lan trở nên lớn hơn là mục tiêu phá vỡ quy định cụ thể nào đó. Họ nắm bắt được mục tiêu để làm mọi việc họ muốn, thay vì làm việc mà họ định sẽ làm.

Khi chúng ta quan sát bằng chứng cho thấy những người khác phớt lờ các quy định và đi theo sự thôi thúc của bản thân, chúng ta thường

đầu hàng *mọi* sự thôi thúc của mình. Điều này nghĩa là mỗi khi chúng ta thấy người khác cư xử kém, sự tự chủ của chúng ta cũng mai một. Nghe nói đến việc có người lừa gạt về mức thuế của họ, có thể khiến bạn cảm thấy mình được tự do hơn trong việc gian lận chế độ ăn kiêng. Nhìn thấy lái xe khác vượt quá tốc độ có thể khiến bạn tiêu quá định mức chi tiêu. Theo cách này, chúng ta có thể nắm bắt điểm yếu ý chí từ người khác – ngay cả khi điểm yếu cá nhân của chúng ta rất khác biệt. Điều quan trọng hơn cả là, thậm chí chúng ta không cần nhìn thấy mọi người hành động. Giống như những mầm bệnh nán lại rất lâu trên tay nắm cửa sau khi một người bệnh bước qua, một hành động có thể được chuyển sang cho chúng ta, khi chúng ta chỉ đơn thuần nhìn thấy bằng chứng cho thấy những người khác đã làm việc đó.

THÍ NGHIỆM Ý CHÍ: NẮM BẮT SỰ TỰ CHỦ

Nghiên cứu cho thấy, việc nghĩ về một người có sự tự chủ tốt có thể làm tăng ý chí của bạn. Liệu có ai đó có thể đóng vai hình mẫu lí tưởng về ý chí để bạn vượt qua thách thức không? Ai đó đã đấu tranh với thách thức tương tự và họ đã thành công, hay ai đó là ví dụ điển hình cho sự tự chủ mà bạn muốn có? (Trong khóa học của tôi, hình mẫu ý chí tiêu biểu và phổ biến là những vận động viên giỏi giang, những nhà lãnh đạo tinh thần, và chính trị gia, mặc dù các thành viên trong gia đình và bạn bè có thể tạo nhiều động lực hơn, như bạn sẽ sớm nhận thấy). Khi bạn cần có thêm ý chí, hãy nhớ đến hình mẫu lí tưởng đó. Hãy tự hỏi: hình mẫu ý chí này sẽ làm gì?

Tại sao những người bạn yêu mến dễ tạo sự lây lan hơn những người lạ?

Vào mùa lạnh hoặc mùa cúm, bạn có thể nhiễm vi rút từ bất cứ ai mà bạn tiếp xúc – đồng nghiệp ho nhưng không che miệng, viên thu nhân quẹt thẻ tín dụng của bạn và trả lại bạn tấm thẻ chứa đầy mầm bệnh. Các nhà nghiên cứu bệnh dịch gọi đây là *sự lây lan giản đơn*. Với sự lây lan giản đơn, ai cũng có thể gieo mầm bệnh. Mầm bệnh của một người hoàn toàn xa lạ cũng có mức ảnh hưởng y như mầm bệnh của một người mà bạn yêu quý, và chỉ cần một mầm bệnh cũng đủ khiến bạn bị lây lan.

Sự lây lan của hành vi không hoạt động theo phương diện này. Các dịch bệnh xã hội – ví dụ sự bùng nổ bệnh béo phì hoặc hút thuốc – đi theo mô hình *lây lan phức tạp*. Tiếp xúc với một người “mang” hành vi vẫn chưa đủ. Mỗi quan hệ của bạn với người đó mới đóng vai trò quan trọng. Trong cộng đồng Framingham, hành vi không lan tràn qua các hàng rào và sân sau. Dịch bệnh xã hội lan truyền qua mạng lưới của sự tôn trọng và ưa thích chung, thay vì mạng lưới được sắp đặt trật tự của một tấm lưới sắt. Đồng nghiệp chính là người có ảnh hưởng giống như một người bạn thân, và ngay cả bạn của một người bạn cũng có nhiều ảnh hưởng hơn là người mà bạn nhìn thấy hàng ngày, nhưng bạn lại không ưa người đó. Loại hình lây lan có lựa chọn này gần như chưa từng xảy ra trong thế giới của các bệnh dịch – cứ như thể hệ miễn dịch của bạn chỉ có thể tự bảo vệ nó trước loại vi-rút mà bạn bị nhiễm từ một người lạ hoặc một người bạn không thích. Nhưng đó chính là cách khiến hành vi lây lan. Sự gắn gũi về mặt xã hội có vai trò quan trọng hơn là sự gắn gũi về mặt địa lý.

Tại sao hành vi lại lây lan trong các mối quan hệ thân thiết? Để mở rộng thêm một chút về phép loại suy của hệ miễn dịch, giả sử hệ miễn dịch này chỉ từ chối mục tiêu và hành vi của người khác nếu *nó coi những người này là người “không giống chúng ta”*. Nói cho cùng, hệ miễn dịch thể chất của chúng ta không tấn công tế bào của chính mình; những thứ nó coi giống như chúng ta, nó sẽ mặc kệ như vậy. Nhưng nếu nó coi là *khác*, nó sẽ coi đó là một mối đe dọa – nó sẽ cô lập hoặc tiêu diệt loại vi-rút hoặc vi khuẩn đó để bạn không bị mắc bệnh. Hóa ra, khi chúng ta nghĩ về những người mình yêu quý, tôn trọng và cảm thấy tương đồng, não sẽ coi họ là người giống chúng ta hơn là *không phải chúng ta*. Bạn có thể nhìn thấy điều này trong máy chụp não, quan sát những người trưởng thành nghĩ trước hết về bản thân họ và sau đó là mẹ của họ. Các phân khu não được kích hoạt bởi cái tôi và mẹ gần như đều giống hệt nhau, cho thấy người mà chúng ta nghĩ là chính mình gồm những người chúng ta quan tâm đến. Ý thức về cái tôi phụ thuộc vào mối quan hệ của chúng ta với những người khác, và theo nhiều cách, chúng ta chỉ biết mình là ai khi nghĩ về những người khác. Bởi vì chúng ta gộp cả những người khác vào ý thức về cái tôi của mình, nên sự lựa chọn của họ ảnh hưởng đến sự lựa chọn của chúng ta.

DƯỚI KÍNH HIỂN VI: AI LÀ NGƯỜI KHIẾN BẠN MUỐN NẮM BẮT ĐƯỢC CÁI GÌ ĐÓ TỪ HỌ NHẤT?

Hãy dành một chút thời gian để nghĩ xem “những người thân thiết” của bạn là ai. Bạn dành nhiều thời gian nhất với ai? Bạn quý trọng ai? Bạn cảm thấy mình giống ai nhất? Ý kiến của ai quan trọng nhất với bạn? Bạn tin tưởng hoặc quan tâm đến ai nhất? Bạn có thể nghĩ đến bất kì hành vi nào – dù hữu ích hay có hại – mà bạn đã học được từ họ, hoặc họ học được từ bạn không?

Khi sự tự chủ không bình thường

Nếu muốn mọi người có ý chí hơn, chúng ta cần phải khiến họ tin rằng, tự chủ là một quy tắc. Nhưng lần cuối cùng bạn nghe nói về xu hướng tích cực về hành vi là khi nào? Các phương tiện truyền thông thích làm chúng ta sợ hãi hơn, với những con số gây sốc về việc chúng ta đang ngày càng trở nên lười biếng hơn, ít có đạo đức hơn, và kém khỏe mạnh hơn. Chúng ta luôn luôn nghe thấy các con số đó: 40% người Mỹ *không bao giờ* tập luyện, và chỉ 11% tham gia tập luyện 5 lần/tuần (khuyến nghị tiêu chuẩn để có sức khỏe và giảm cân). Chỉ 14% người trưởng thành ăn 5 suất rau và hoa quả như được khuyến cáo. Thay vào đó, trung bình mỗi năm một người trưởng thành tiêu thụ hết 45kg đường.

Các con số này được đưa ra với mục đích khiến chúng ta sợ hãi. Nhưng chúng ta hãy thành thật: nếu chúng ta nhận thấy mình trong số đông đó, điều mà bộ não của chúng ta nghe được là: “Nhẹ cả người, mình cũng giống mọi người thôi”. Càng nghe nhiều về các con số này, chúng ta càng tin chắc rằng, đây là việc mà ai ai cũng làm, và sẽ chẳng sao nếu ta cũng làm như vậy.

Nếu chúng ta biết rằng, mình “cũng bình thường” như bao người, thì chúng ta có thể thay đổi nhận thức về bản thân. Nhưng nếu chúng ta nằm ngoài số đông “không có ý chí” kia, có thể chúng ta sẽ thấy mình ở trong tình trạng boomerang⁽¹⁾. Theo một nghiên cứu, nếu các chủ nhà được nói rằng, hóa đơn sử dụng năng lượng của họ ít hơn trung bình các hộ khác, họ sẽ bắt đầu để các bóng đèn sáng và bật bộ ổn nhiệt lên. Sự lười kéo về vị trí trung tâm có thể mạnh mẽ hơn mong muốn được làm việc đúng đắn.

Khi nói về mình chúng xã hội, điều chúng ta *ngĩ* người khác làm có

ý nghĩa quan trọng hơn cả việc mà họ thực sự làm. Ví dụ, các sinh viên đại học đánh giá quá mạnh tình trạng gian lận thi cử của các bạn học cùng. Yếu tố dự đoán tốt nhất về việc liệu một sinh viên có gian lận trong thi cử hay không, chính là việc liệu cậu ta có tin rằng, các sinh viên khác cũng gian lận hay không, thay vì mức độ nghiêm khắc của hình phạt hoặc liệu cậu ta nghĩ mình có bị phát hiện hay không. Khi các sinh viên tin rằng, các bạn cùng lớp cũng gian lận, một lớp học gồm các sinh viên tương đối trung thực có thể trở thành một lớp học đầy rẫy các sinh viên nhấn tin đáp án cho bạn bè trong giờ kiểm tra (quả là vậy, chính tôi đã bắt được một sinh viên làm việc này đấy).

Hiện tượng này không chỉ được giới hạn trong phạm vi lớp học. Hầu hết mọi người đều đánh giá quá cao tỉ lệ phần trăm những người đóng thuế có hành vi gian lận. Việc này dẫn đến tỉ lệ gian lận thực tế cao hơn, vì mọi người làm theo điều mà họ tin rằng, đó là một quy tắc. Không phải chúng ta là những kẻ gian lận không thể cải tạo. Khi mọi người được trao thông tin chính xác về các quy tắc thực sự, họ sửa lại hành vi của mình. Ví dụ, khi mọi người được cho biết thông tin chính xác về sự trung thực của người đóng thuế, họ có thể tự thực hiện đợt trả thuế trung thực.

DƯỚI KÍNH HIỂN VI: AI CŨNG LÀM NHƯ VẬY MÀ!

Minh chứng xã hội có thể cản trở sự thay đổi nếu chúng ta tin rằng, những người khác đều thực hiện hành vi mà chúng ta đang cố gắng thay đổi. Bạn đã bao giờ tự nhủ rằng, thách thức ý chí của bạn không phải là vấn đề quan trọng, vì nó chính là một quy tắc chưa? Bạn có tự nhắc nhở chính mình về những người bạn quen biết và có chung thói quen với bạn chưa? Nếu có, có thể bạn muốn thay đổi nếp suy nghĩ này. Cách tốt nhất để làm việc này là tìm những người có chung hành vi mà bạn mong muốn đạt được. Hãy tìm đến một “bộ tộc” mới để tham gia. Có thể đó là một nhóm hỗ trợ, một lớp học, một câu lạc bộ địa phương, cộng đồng mạng, hoặc thậm chí là đặt mua dài hạn cuốn tạp chí có thể ủng hộ mục tiêu của bạn. Nếu bao quanh bạn là những người có chung cam kết đạt mục tiêu, việc đó sẽ giúp bạn cảm thấy như thể đó chính là một quy tắc.

QUYỀN NĂNG “NÊN”

Liệu việc hình dung sự ngưỡng mộ của các bạn học cùng lớp trung học, khi bạn xuất hiện trong buổi họp lớp với thân hình giảm 15 kg, có giúp bạn thức dậy tập thể dục mỗi sáng không? Liệu sự thất vọng của cậu con trai 9 tuổi khi bạn hút thuốc, có ngăn cản bạn không lén lút hút một điếu thuốc trong khi làm việc không?

Khi suy nghĩ về một lựa chọn, chúng ta thường hình dung mình là đối tượng đánh giá của người khác. Các nghiên cứu cho thấy, việc này có thể tạo động lực mạnh mẽ đối với sự tự chủ. Những người hình dung niềm tự hào mà họ sẽ cảm nhận được khi hoàn thành mục tiêu – từ mục tiêu bỏ thuốc lá đến hiến máu – thường theo sát mục tiêu và thành công.

David Desteno, chuyên gia tâm lý học thuộc Đại học Northeastern, lập luận rằng, cảm xúc xã hội, ví dụ như niềm tự hào và sự xấu hổ, có ảnh hưởng nhanh hơn và trực tiếp hơn đối với các lựa chọn của chúng ta so với các lập luận có lý về chi phí và lợi ích lâu dài. Desteno gọi đây là sự tự chủ *nóng hổi*. Chúng ta vẫn thường coi sự tự chủ là việc chiến thắng của một lý do lạnh lùng trước những thôi thúc nóng hổi, nhưng niềm tự hào và sự xấu hổ phụ thuộc vào bộ não mang tính cảm xúc, thay vì phụ thuộc vào vỏ não trước có lý trí. Có thể các cảm xúc xã hội đã tiến hóa giúp chúng ta đưa ra những lựa chọn để có được chỗ đứng trong “bộ lạc”, tương tự như nỗi sợ hãi giúp chúng ta bảo vệ chính mình và sự tức giận giúp ta phòng vệ. Hình dung ra việc chấp nhận hoặc chối bỏ của xã hội có thể khuyến khích chúng ta làm việc đúng đắn.

Một số doanh nghiệp và cộng đồng cũng bắt đầu thử nghiệm với cảm giác xấu hổ, thay vì đưa ra các hình phạt tiêu chuẩn đối với các hành vi phá hoại và phạm pháp. Nếu bạn bị bắt khi đang ăn cắp đồ trong cửa hàng tạp hóa tại Chinatown thuộc Manhattan, có thể bạn sẽ bị buộc phải chụp ảnh cùng với món đồ bạn lấy cắp. Bức ảnh đó sẽ được treo trên bức tường gần quầy thu ngân, có ghi đầy đủ tên họ, địa chỉ và lời cảnh báo “Kẻ trộm cắp”.

Giới hạn của cảm giác xấu hổ

Trước khi chúng ta quá hào hứng về quyền lực của cảm giác xấu hổ, có lẽ sẽ là khôn ngoan nếu ta nhớ đôi chút về tác động “tệ hại”. Có ranh giới

rõ ràng giữa lợi ích tự chủ của việc *dự đoán* cảm xúc xã hội tiêu cực, ví dụ như cảm giác xấu hổ, và hiệu ứng hao mòn ý chí của cảm giác xấu hổ thực sự. Đã nhiều lần chúng ta thấy rằng, cảm giác tồi tệ dẫn đến sự đầu hàng – nhất là khi cảm giác tồi tệ có dạng thức của cảm giác có lỗi và xấu hổ. Cảm giác xấu hổ có thể đem lại hiệu quả nếu đó là biện pháp phòng ngừa. Nhưng một khi hành vi đã được thực hiện rồi, cảm giác xấu hổ thường khơi gợi sự phá hủy ngầm hơn là sự tự chủ. Ví dụ, những người đánh bạc cảm thấy xấu hổ nhất sau khi thua bạc thường “đuổi theo” số tiền đã mất bằng cách đánh bạc nhiều hơn và vay mượn tiền nhằm bù đắp số tiền đã thua.

Sức mạnh của niềm tự hào

Trong khi đó, niềm tự hào chiến thắng ngay cả khi bạn đối mặt với cảm dỗ. 40% người tham gia hình dung về niềm tự hào của họ vì đã cưỡng lại chiếc bánh kem, không hề ăn một miếng bánh nào. Một lí do khiến niềm tự hào đem lại hiệu quả là vì, nó giúp tâm trí mọi người không nghĩ đến chiếc bánh nữa. Ngược lại, cảm giác xấu hổ khơi gợi niềm vui trong dự tính, và người tham gia cho thấy họ có những ý nghĩ liên quan nhiều hơn đến sự cám dỗ, ví dụ như, “Thơm quá” và “Chắc ngon phải biết”. Một lí do khác nữa là do cơ chế sinh học: các nghiên cứu trong phòng thí nghiệm cho thấy, cảm giác có lỗi làm giảm biến thiên nhịp tim, chính là kho dự trữ sinh lí học của ý chí. Trong khi đó, niềm tự hào duy trì, thậm chí gia tăng kho dự trữ đó.

Để niềm tự hào đem lại hiệu quả, chúng ta cần tin rằng, những người khác đang quan sát, hoặc chúng ta sẽ có cơ hội khoe thành công của mình với người khác. Các nhà nghiên cứu về marketing phát hiện ra rằng, con người thích mua sắm các sản phẩm thân thiện với môi trường tại nơi công cộng hơn là mua sắm trên mạng. Mua các sản phẩm thân thiện với môi trường là một cách giúp chúng ta thể hiện mình là người biết suy nghĩ và có lòng vị tha, và chúng ta muốn được xã hội vinh danh vì những món đồ được mua với ý thức cao vút kia. Nghiên cứu này chỉ ra một chiến lược hiệu quả để trung thành với quyết tâm: hãy đưa thách thức ý chí ra nơi công cộng. Nếu bạn tin rằng, những người khác đang cổ vũ cho thành công của bạn và để mắt tới hành vi của bạn, bạn sẽ có nhiều động lực hơn để làm điều đúng đắn.

THÍ NGHIỆM Ý CHÍ: SỨC MẠNH CỦA NIỀM TỰ HÀO

Hãy để nhu cầu cơ bản của con người được tán thành để được sử dụng hữu ích, bằng cách hình dung ra cảm giác tự hào, bạn sẽ cảm nhận được khi bạn thành công trước thách thức ý chí. Hãy nhớ đến người nào đó trong “bộ lạc” – một thành viên trong gia đình, đồng nghiệp, thầy/cô giáo – có quan điểm mang ý nghĩa quan trọng với bạn, hoặc một người sẽ vui mừng trước thành công của bạn. Khi bạn đưa ra lựa chọn mà bạn sẽ tự hào về nó, hãy chia sẻ với “bộ lạc” bằng cách cập nhật trên trang Facebook, hoặc – đối với những người thủ cựu – hãy đích thân chia sẻ câu chuyện đó.

Cảm giác xấu hổ vì nợ thuế

Tôi thường mời các học viên công khai trình bày thách thức ý chí của họ trước cả lớp, nếu kết thúc khóa học chúng tôi vẫn còn thời gian. Điều này có thể tạo ra một chút áp lực xã hội – rất nhiều người cảm thấy bị thôi thúc phải hành động theo một thông báo công khai, nhất là khi họ biết rằng, tôi sắp hỏi về cách thực hiện của họ trước lớp học. Phương pháp này cũng đem đến niềm tự hào trong dự tính, vì rất nhiều học viên mong muốn được mô tả thành công của họ trong khóa học này.

Một lần, khi một khóa học có tới 150 học viên, một người phụ nữ thông báo mục tiêu của chị là trả hết nợ thuế. Tuần sau đó, tôi không gặp chị nữa và tôi đã hỏi cả lớp: “Người phụ nữ chuẩn bị trả hết nợ thuế đâu rồi?” Chị không xuất hiện trong lớp, nhưng có *hai người khác* giơ tay nói rằng, họ đang thực hiện bước đầu tiên để trả nợ thuế. Điều đáng buồn là không ai trong số họ coi việc trả nợ thuế là thách thức ý chí. Thông báo của người phụ nữ trong buổi học trước đã truyền cảm hứng cho họ – đây là trường hợp điển hình của sự lây lan mục tiêu.

Vậy người phụ nữ đưa ra lời cam kết đầu tiên kia đâu rồi? Tôi cũng không biết, và bởi vì đó là buổi học cuối cùng, nên tôi sẽ không bao giờ biết câu trả lời. Tôi hi vọng chị ấy sẽ gặp một luật sư về thuế và không phải là nạn nhân của cảm giác xấu hổ. Hiển nhiên, đó là mặt trái của quyền năng “nên”: ánh mắt của người khác do bạn hình dung thấy có

thể tạo động lực cho bạn, nhưng nếu chúng ta thất bại, sự chỉ trích mà ta hình dung được có thể khiến ta nhụt chí, không dám xuất hiện nữa.

Bị tổng ra khỏi “bộ lạc”

Những “thất bại” ý chí như nghiện, béo phì và phá sản thường xuất hiện cùng với búa rìu dư luận. Có thể chúng ta sai lầm khi cho rằng, người đó yếu đuối, lười biếng, ngu ngốc hoặc ích kỉ, và tự thuyết phục bản thân rằng, họ đáng bị xấu hổ hoặc bị loại trừ. Nhưng chúng ta nên thận trọng đặc biệt trước những người bị xã hội xa lánh – họ không kiểm soát hành vi theo cách mà chúng ta mong muốn. Đó là một phương pháp đối xử vô cùng tàn nhẫn đối với mọi người, và cũng là chiến lược tồi tệ nhằm khích lệ sự thay đổi. Như Deb Lemire, chủ tịch Hiệp hội Sức khỏe và Đa dạng kích cỡ (Association for Size Diversity and Health) nói, “Nếu cảm giác xấu hổ đem lại hiệu quả, hẳn sẽ không có người béo trên đời này.”

Thay vì làm cho người khác xấu hổ vì thất bại ý chí của họ, chúng ta nên ủng hộ thành công ý chí của họ. Ví dụ điển hình là một cuộc điều tra giảm cân tại Đại học Pittsburgh, yêu cầu mọi người tham gia chương trình cùng với một người bạn hoặc thành viên trong gia đình. Người tham gia được giao “bài tập hỗ trợ về nhà”, ví dụ cùng ăn bữa ăn có lợi cho sức khỏe trong tuần và gọi điện động viên, kiểm tra nhau. Một con số ấn tượng, 66% người tham gia chương trình này duy trì được mức cân đã giảm trong 10 tháng sau đó, so với chỉ 24% người tham gia chương trình nhưng không đi cùng bạn bè hoặc người thân.

THÍ NGHIỆM Ý CHÍ: BIẾN THÁCH THỨC THÀNH DỰ ÁN LÀM VIỆC NHÓM

Bạn không cần phải tự mình chinh phục thử thách ý chí. Có người bạn, người thân hay đồng nghiệp nào có thể gia nhập với bạn để thực hiện mục tiêu ý chí không? Hai bạn không nhất thiết phải có chung mục tiêu; chỉ cần ghi danh và động viên nhau cũng có thể đem đến sự ủng hộ xã hội đối với sự tự chủ của bạn. Nếu bạn muốn có sự ủng hộ này với chút hơi hướng cạnh tranh, hãy ghi danh cho những người khác để cùng nhau cạnh tranh trực tiếp. Ai là người đầu tiên hoàn thành nhiệm vụ đã bị trì hoãn nhiều lần, hoặc ai là người tiết kiệm được nhiều

tiền nhất trong một tháng?

Kiểm tra thư điện tử giúp giữ vững mục tiêu

Một trong những bức thư điện tử ưa thích của tôi, là thư do một cựu học viên gửi nhiều tháng, sau khi khóa học đã kết thúc. Cô muốn cho tôi biết rằng, phương pháp mà tôi khuyến khích trong buổi họp lớp cuối cùng đã tạo mọi sự khác biệt trong việc giúp cô trung thành với mục tiêu. Trong buổi học cuối cùng hôm đó, một số học viên lo lắng rằng, khi khóa học kết thúc rồi, họ sẽ không còn động lực để bắt kịp những thay đổi mà họ đã đạt được. Xã hội rộng lớn hơn nhiều so với lớp học, và khi biết rằng họ có thể chia sẻ kinh nghiệm cho nhau – dù chỉ với người ngồi ngay bên cạnh – tạo động lực cho rất nhiều người để báo cáo việc này việc kia.

Vậy nên vào buổi học cuối cùng đó, khi một số học viên trở nên lo lắng, tôi nói với họ rằng, họ nên trao đổi địa chỉ thư điện tử với một người mà họ không hề biết. Sau đó tôi nói: “Hãy nói với người đó về việc bạn dự định thực hiện trong tuần tới, chỉ cần việc đó nhất quán với mục tiêu của bạn”. Nhiệm vụ của họ là viết thư cho đối tác và hỏi xem: Bạn có làm đúng những việc bạn dự tính không?

Học viên viết thư cho tôi nhiều tháng sau đó nói rằng, điều duy nhất khiến cô tiếp tục thực hiện bài tập một tuần sau khi khóa học kết thúc là vì, cô biết rằng cô sẽ phải nói với người lạ mặt kia về việc liệu cô có giữ lời hứa hay không. Nhưng rồi, đối tác đồng viên đó trở thành một người bạn thân đích thực. Họ liên lạc hàng tuần với nhau trong một thời gian, bất chấp thực tế họ chỉ đơn thuần là bạn bè cùng chung khóa học. Đến khi họ không còn liên lạc với nhau nữa, những sự thay đổi đã trở thành một phần trong cuộc sống của cô, và cô không cần đến sự đồng viên và chịu trách nhiệm giải trình nào thêm nữa.

Lời cuối

Xét trên mức độ đáng chú ý, bộ não của chúng ta tích hợp mục tiêu,

niềm tin và hành động của người khác vào quyết định của mình. Khi chúng ta ở cùng người khác, hoặc đơn giản chỉ nghĩ về họ, họ cũng trở thành “cái tôi” lớn hơn trong tâm trí cạnh tranh của chúng ta để có sự tự chủ. Mặt bất lợi cũng rất rõ ràng: hành động của chúng ta gây ảnh hưởng tới rất nhiều người, và mỗi lựa chọn chúng ta đưa ra có thể được coi là nguồn hứng khởi hoặc căm đồ đối với những người khác.

CHƯƠNG 8

ĐỪNG ĐỌC CHƯƠNG NÀY:

NHỮNG HẠN CHẾ CỦA QUYỀN NĂNG “TÔI SẼ KHÔNG”

Đó là năm 1985 và hiện trường vụ việc là phòng thí nghiệm tâm lí học tại Đại học Trinity, một trường đại học nhỏ chuyên về ngành nhân văn tại San Antonio, bang Texas. 17 sinh viên được thu hút để nghĩ một vấn đề. Họ biết như vậy là sai lầm – họ biết họ không nên nghĩ về điều đó. Nhưng ý nghĩ đó thật sự quá hấp dẫn. Mỗi khi họ cố gắng nghĩ đến điều gì đó khác, ý nghĩ đó lại tìm cách quay trở lại. Họ không thể nào ngừng nghĩ về *gấu trắng*.

Gấu trắng không phải là mối lo thường xuyên của các sinh viên này, vì theo đặc tính, tâm trí họ bị ám ảnh bởi thi cử và sự chán ngán của nước uống New Coke. Nhưng vào khoảnh khắc đó, họ không thể cưỡng lại ý nghĩ về gấu trắng – và bởi vì tất cả bọn họ đều được chỉ dẫn rằng: “Trong 5 phút tới, vui lòng cố gắng không nghĩ về gấu trắng”.

Các sinh viên này là những người đầu tiên tham gia một loạt nghiên cứu của Daniel Wegner, hiện đang là giáo sư Tâm lí học tại Đại học Harvard. Khi mới vào nghề, Wegner vô tình đọc được một câu chuyện của tiểu thuyết gia Leo Tolstoy người Nga. Tolstoy trẻ tuổi bị anh trai bắt ngồi xó cho đến khi cậu không còn nghĩ về gấu trắng nữa. Mãi lâu sau, anh trai cậu trở lại và thấy Tolstoy vẫn ngồi yên trong xó và bị cứng đờ người vì cậu không thể nào ngừng nghĩ về một con gấu trắng. Wegner sớm nhận thấy, anh không hiểu rõ câu chuyện này và một câu hỏi cứ thế xuất hiện trong tâm trí anh: Tại sao chúng ta không thể kiểm soát ý nghĩ của mình?

Wegner thiết lập một cuộc nghiên cứu gần giống với bài kiểm tra thời thơ ấu của Tolstoy về khả năng kiểm soát lí trí, và đề nghị người tham gia nghĩ về mọi thứ họ muốn, trừ gấu trắng. Dưới đây là một phần

ý nghĩ được một người phụ nữ nói ra, và nó cho thấy sự khó khăn của việc kiểm soát ý nghĩ đối với tất cả mọi người:

“Tôi đang cố nghĩ về triệu triệu thứ để khiến tôi nghĩ về mọi thứ, trừ nghĩ về gấu trắng, và tôi cứ nghĩ mãi, nghĩ mãi, nghĩ mãi. Vậy là... ừm, nào, nhìn bức tường màu nâu này đi. Cứ như thể mỗi khi tôi cố gắng và không nghĩ về một con gấu trắng nữa, tôi vẫn cứ nghĩ về một con gấu trắng”.

Điều này còn tiếp tục, với một chút thay đổi, trong suốt 15 phút.

Sự mất khả năng nghĩ về gấu trắng có thể không phải là thất bại ý chí tồi tệ nhất trên đời này. Nhưng như chúng ta sẽ thấy, vấn đề này liên quan đến việc ngăn cấm mở rộng mọi ý nghĩ mà chúng ta cố gắng ngăn chặn. Nghiên cứu mới nhất về sự lo lắng, thất vọng, ăn kiêng và nghiện đều khẳng định, quyền năng “Tôi sẽ không” thất bại thảm hại khi được áp dụng cho thế giới ý nghĩ và cảm giác nội tâm. Khi bước vào thế giới nội tâm, chúng ta sẽ nhận thấy rằng, mình cần một định nghĩa mới về sự tự chủ – nó tạo khoảng trống khiến chúng ta mất tự chủ.

PHẢN ỨNG TRỞ LẠI

Wegner lập lại thí nghiệm ý nghĩ về gấu trắng với các sinh viên khác, và khi họ bị ám ảnh bởi gấu trắng, ông cấm họ có các ý nghĩ khác. Hành động duy nhất của việc cố gắng không nghĩ về điều gì đó lại khơi gợi ảnh hưởng đối nghịch: Mọi người nghĩ về điều đó nhiều hơn, khi họ không cố gắng kiểm soát ý nghĩ của mình, và nhiều hơn cả khi họ chủ tâm cố gắng nghĩ về điều đó. Ảnh hưởng đó trở nên mạnh mẽ nhất khi mọi người căng thẳng, mệt mỏi hoặc bị xao lãng. Wegner gọi đây là ảnh hưởng *phản ứng trở lại*. Bạn cố xua đi một ý nghĩ và – BÙM – nó quay ngược trở lại rồi kìa.

Phản ứng trở lại giải thích cho rất nhiều thất bại ngày nay: người mắc chứng mất ngủ nhận thấy nếu càng cố ngủ, họ càng không thể ngủ được; một người càng cố gắng ngăn sự lo lắng thì sáng tỉnh giấc, họ càng đắm chìm vào những hình ảnh tưởng tượng khủng khiếp hơn. Wegner còn cho thấy rằng, việc kiềm chế những ý nghĩ về một người tình trong mộng trong khi bạn tỉnh giấc, gia tăng khả năng bạn sẽ mơ về họ – hơn cả khi *chủ tâm* tưởng tượng về ý trung nhân đó. Rõ ràng là điều này góp phần vào ảnh hưởng của Romeo và Juliet – xu hướng tâm lí nổi

tiếng khi đắm sâu hơn vào khao khát mỗi khi tình yêu bị ngăn cấm.

Wegner cũng tìm thấy bằng chứng cho thấy, phản ứng trở lại đối với việc cố gắng kiềm chế bất cứ bản năng nào đó mà bạn có thể hình dung. Ứng viên đi xin việc vô cùng mong muốn tạo ấn tượng tốt, thường buột miệng nói ra điều có thể khiến người phỏng vấn rung mình. Diễn giả cố gắng nói đúng đắn về mặt chính trị, lại khơi gợi khuôn mẫu công kích trong tâm trí một cách nghịch lí. Người rất muốn giữ bí mật, lại thấy mình bị thôi thúc phải nói ra bí mật đó. Người hầu bàn cố gắng hết sức để không làm đổ khay đồ ăn, lại thường bị dính nước sốt cà chua tãi vào áo.

Tại sao việc kiểm soát ý nghĩ không đem lại hiệu quả?

Tại sao việc cố gắng xua đi một ý nghĩ hoặc cảm xúc lại khơi gợi phản ứng trở lại? Wegner có linh cảm rằng, điều đó liên quan đến cách bộ não xử lí mệnh lệnh *không được* nghĩ về điều gì đó. Não chia nhiệm vụ thành hai phần, và mỗi phần do một hệ khác nhau đảm nhận. Một phần trong tâm trí sẽ đảm nhận nhiệm vụ hướng sự chú ý của bạn đến mọi thứ, trừ ý nghĩ bị ngăn cấm. Giống như người phụ nữ trong nghiên cứu đầu tiên của Wegner khi chị cố gắng không nghĩ về gấu trắng. Wegner gọi quy trình này là *Tổng đài viên*. Tổng đài viên dựa vào hệ tự chủ của não và – giống như mọi hình thức tự chủ có nỗ lực – cần đến rất nhiều năng lượng và nguồn lực lí trí. Một phần khác trong não đảm nhận nhiệm vụ tìm đến bằng chứng cho thấy bạn đang suy nghĩ, cảm nhận, hoặc làm việc mà bạn không muốn nghĩ đến, cảm nhận hay thực hiện. Giống như người phụ nữ kia, “*Tôi cứ nghĩ mãi, nghĩ mãi, nghĩ mãi... Cứ như thể mỗi khi tôi cố gắng và không nghĩ về một con gấu trắng nữa, tôi vẫn cứ nghĩ về một con gấu trắng*”. Wegner gọi quy trình này là *Giám sát viên*. Khác với tổng đài viên, giám sát viên tự động hoạt động và không cần nhiều nỗ lực lí trí. Giám sát viên gần gũi hơn với hệ phát hiện nguy cơ tự động của não. Sự tự chủ động này có vẻ hay ho, cho đến khi bạn nhận thấy sự phối hợp quan trọng giữa tổng đài viên và giám sát viên. Nếu vì bất kì lí do nào đó, tổng đài viên hụt hơi, giám sát viên sẽ trở thành cơn ác mộng của sự tự chủ.

Trong những tình huống thông thường, tổng đài viên và giám sát viên cùng hoạt động song song. Giả sử bạn đang đi vào cửa hàng tạp

hóa, và bạn quyết định sẽ *không* bị cám dỗ bởi khu đồ ăn nhanh. Khi tổng đài viên cố gắng tập trung, lập kế hoạch và kiểm soát hành vi (“Mình đến cửa hàng tạp hóa này để mua ngũ cốc, chỉ vậy thôi. Gian hàng ngũ cốc ở đâu nhỉ?”), giám sát viên sẽ quét nhanh tâm trí và môi trường để tìm các dấu hiệu cảnh báo. (“Nguy hiểm! Nguy hiểm! Bánh quy ở gian hàng số 3! Mày thích bánh quy! Dạ đây đang sôi sùng sục hả? Cảnh báo! Cảnh báo! Coi chừng bánh quy!”). Nếu nguồn năng lượng trí lực dồi dào, tổng đài viên có thể tận dụng tốt sự phấn khích của giám sát viên. Khi giám sát viên chỉ ra những cám dỗ tiềm tàng hoặc những ý nghĩ gây phiền nhiễu, tổng đài viên sẽ bước vào, đưa đường chỉ lối giúp bạn tiến đến mục tiêu và không gặp rắc rối nữa. Nhưng nếu nguồn trí lực của bạn bị hao mòn – do bị xao lãng, mệt mỏi, căng thẳng, rượu, ốm đau hoặc các nguyên nhân khác – tổng đài viên không thể hoàn thành nhiệm vụ. Trong khi đó, giám sát viên cứ thế hoạt động liên tục.

Một tổng đài viên mệt lả và một giám sát viên dồi dào năng lượng tạo ra sự mất cân bằng khó giải quyết trong lí trí. Khi giám sát viên tìm đến sự thỏa mãn bị ngăn cấm, nó liên tục khiến tâm trí phải nhớ đến thứ mà nó đang tìm kiếm. Các nhà khoa học về thần kinh đã chứng minh rằng, não liên tục xử lí sự thỏa mãn bị ngăn cấm bên ngoài ý thức của con người. Kết quả: Bạn thoải mái nghĩ, cảm nhận hoặc làm việc mà bạn đang cố gắng tránh xa. Vậy nên, ngay khi bạn đi qua gian hàng đồ ăn nhanh trong cửa hàng, giám sát viên sẽ nhớ ra mục tiêu không mua bánh quy, và đổ đầy tâm trí bạn với những ý nghĩ *bánh quy, bánh quy, bánh quy*. Nếu tổng đài viên không có sức mạnh đầy đủ để cân bằng giám sát viên, gần như trong não bạn sẽ xảy ra bi kịch trong truyện của Shakespeare. Bằng việc cố gắng ngăn cản sự suy sụp của bạn, giám sát viên đưa bạn đến thẳng với sự suy sụp đó.

Nếu tôi nghĩ đến điều đó, chắc chắn là nó có thật

Cố gắng không nghĩ đến điều gì, thì chắc chắn nó sẽ không bao giờ xa rời tâm trí bạn được. Điều này dẫn đến vấn đề thứ hai: Khi bạn cố gắng gạt bỏ một ý nghĩ nào đó và nó liên tục quay trở lại tâm trí bạn, *rất có khả năng bạn sẽ coi điều đó là có thật*. Ý nghĩ đó cứ trở lại còn với mục đích nào khác nữa? Chúng ta tin tưởng rằng, ý nghĩ của mình là nguồn thông tin quan trọng. Khi một ý nghĩ xuất hiện thường xuyên hơn và khó gạt ra khỏi tâm trí bạn hơn, tự nhiên bạn sẽ coi đó là thông điệp quan

trọng mà bạn cần quan tâm đến.

Ảo tưởng dựa trên kinh nghiệm này có vẻ như đã được lập trình sẵn trong bộ não con người. Chúng ta ước tính khả năng hoặc mức độ có thực của một điều gì đó, bằng cảm giác dễ chịu mà nó đem đến cho tâm trí của chúng ta. Điều này có thể dẫn đến hệ quả khó xử lý khi chúng ta cố gắng xua đi sự lo lắng hoặc mong muốn khỏi tâm trí. Ví dụ, vì chúng ta dễ dàng nhớ đến những câu chuyện mới về các vụ đâm máy bay (nhất là khi bạn là một hành khách đang hoảng sợ và cầm trên tay vé máy bay), chúng ta thường ước chừng quá mức khả năng bị đâm máy bay. Rủi ro có thực chỉ là 1 trong 14.000.000, nhưng hầu hết mọi người đều tin rằng, rủi ro này cao hơn cả rủi ro tử vong vì viêm thận hoặc nhiễm trùng máu – 2 trong 10 nguyên nhân hàng đầu dẫn đến tử vong tại Mỹ, nhưng không phải là những căn bệnh dễ dàng xuất hiện trong tâm trí chúng ta.

Dù bạn cố gắng gạt bỏ nỗi sợ hãi hoặc mong muốn thế nào đi nữa, nó vẫn sẽ trở nên thuyết phục hơn và thôi thúc hơn. Wegner, nhà tâm lý học phát hiện ra phản ứng trở lại, có lần nhận được một cuộc điện thoại của một sinh viên đang vô cùng buồn rầu và không thể nào chấm dứt ý nghĩ tự tử. Một ý nghĩ thoáng qua bên trong não, và cô gái tin rằng, cô thực sự muốn tự tử. Nếu không phải vậy, tại sao ý nghĩ đó cứ len lỏi vào trong tâm trí cô? Cô gọi cho Wegner – có lẽ cũng là nhà tâm lý học duy nhất mà cô biết – để cầu cứu. Bạn hãy nhớ rằng, Wegner là một nhà tâm lý học khoa học, không phải người chữa bệnh bằng liệu pháp tâm lý. Ông không được đào tạo để giúp người khác thoát khỏi cơn khủng hoảng hay cố gắng đào sâu vào những góc tối trong tâm trí của họ. Vậy nên ông nói với cô sinh viên kia về thứ mà ông biết: gấu trắng. Ông nói với cô về những thí nghiệm của ông, và giải thích với cô rằng, cô càng muốn gạt ý nghĩ đó đi, nó sẽ càng cố gắng đấu tranh để quay trở lại ý thức của cô. Điều đó không có nghĩa là, ý nghĩ đó là đúng hay quan trọng. Cô sinh viên kia đã rất nhẹ nhõm khi nhận ra cách cô phản ứng đối với ý nghĩ tự tử đã giúp ý nghĩ đó ngày càng lớn mạnh – nhưng điều đó không có nghĩa là cô muốn tự tử.

DUỚI KÍNH HIỂN VI: KIỂM TRA PHẢN ỨNG TRỞ LẠI

Có điều gì đó mà bạn cố gắng gạt ra khỏi tâm trí không? Nếu có, hãy kiểm tra lý thuyết về phản ứng trở lại. Sự kiềm chế có đem lại hiệu quả không? Hay nỗ lực gạt ý nghĩ đó ra khỏi tâm trí chỉ khiến nó trở lại mạnh mẽ hơn?

Tránh xa phản ứng trở lại

Làm cách nào bạn tìm được lối thoát ra khỏi tình thế lưỡng nan gây lúng túng này? Wegner gợi ý cho chúng ta một liều thuốc giải đối với phản ứng trở lại này, và bản thân liều thuốc này cũng rất đáng mĩ mai: từ bỏ. Khi bạn ngừng cố gắng kiểm soát những ý nghĩ và cảm xúc không mong muốn, chúng sẽ thôi không kiểm soát bạn nữa. Các nghiên cứu về hoạt động của não xác nhận rằng, ngay khi bạn cho phép người tham gia thể hiện ý nghĩ mà họ đang cố gắng kiềm chế, ý nghĩ đó sẽ trở nên ít quan trọng hơn và ít có khả năng xâm nhập vào ý thức của con người. Quả là nghịch lí, sự cho phép được nghĩ về điều gì đó làm giảm khả năng nghĩ về điều đó hơn.

Giải pháp này hóa ra rất hữu ích đối với những trải nghiệm nội tại không được mong muốn. Việc sẵn sàng nghĩ về điều bạn nghĩ và cảm nhận về điều bạn cảm nhận – mà không nhất thiết phải tin rằng, điều đó là thật, và không cần cảm giác bắt buộc phải hành động theo ý nghĩ đó – là chiến lược hiệu quả đối với việc xử lí nỗi lo lắng, thất vọng, cơn thèm ăn và chứng nghiện. Khi chúng ta xem xét bằng chứng cho những chiến lược này, chúng ta sẽ thấy rằng, việc từ bỏ sự kiểm soát đối với các trải nghiệm nội tại đem đến cho chúng ta sự tự chủ cao hơn đối với các hành động của bản thân.

TÔI KHÔNG MUỐN CẢM NHẬN THEO CÁCH NÀY

Liệu cố gắng không nghĩ đến những ý nghĩ sâu não có khiến mọi người tuyệt vọng không? Nó không khó tin như chúng ta nghĩ đâu. Các nghiên cứu chỉ ra rằng, bạn càng cố gắng kiềm chế các ý nghĩ tiêu cực, bạn càng có khả năng tuyệt vọng. Những người tuyệt vọng càng cố gắng phong tỏa những ý nghĩ lo âu, họ càng trở nên tuyệt vọng hơn. Một trong những thí nghiệm đầu tiên về kiểm-chế-ý-nghĩ của Wegner, cho thấy ảnh hưởng này đối với những vấn đề hoàn toàn tốt cho sức khỏe. Ông đề nghị mọi người hoặc là nghĩ về điều tồi tệ nhất từng xảy ra với họ, hoặc *không* nghĩ về những điều đó. Khi mọi người căng thẳng hoặc xao lãng, việc cố gắng không nghĩ đến những ý nghĩ đau buồn sẽ khiến

họ đau buồn hơn là khi họ cố *gắng* cảm thấy buồn chán. Một thí nghiệm khác phát hiện ra rằng, khi mọi người cố gắng gạt những ý nghĩ tự chỉ trích bản thân (“Mình là kẻ đại bại,” “Bọn họ nghĩ mình ngu lắm”), lòng tự trọng và tâm trạng của họ giảm xuống nhanh hơn cả, khi mọi người công khai nói ra những ý nghĩ đó. Điều này vẫn đúng *ngay cả khi mọi người nghĩ rằng, họ đã thành công trong việc gạt bỏ những ý nghĩ tiêu cực đó*. Phản ứng trở lại đang tiếp tục tấn công!

Cố gắng kiềm chế nỗi lo lắng cũng gây tác dụng ngược. Ví dụ, khi một người cố gắng không nghĩ về quy trình y tế gây đau đớn, người đó sẽ càng thêm lo lắng và có những ý nghĩ về cơn đau. Những người cố gắng kiềm chế nỗi sợ hãi trước khi diễn thuyết công khai, không chỉ cảm thấy lo lắng hơn mà nhịp tim của họ cũng tăng lên (và càng có khả năng làm hỏng buổi nói chuyện quan trọng đó). Có thể chúng ta cố gắng gạt bỏ nhiều ý nghĩ ra khỏi tâm trí, nhưng bất kể thế nào, cơ thể ta cũng bắt được thông điệp đó. Và cũng giống như việc cố gắng kiềm chế những ý nghĩ buồn chán và tự chỉ trích bản thân, chỉ khiến sự thất vọng thêm tồi tệ, các nghiên cứu chỉ ra rằng, việc kiềm chế ý nghĩ làm gia tăng triệu chứng rối loạn lo lắng nghiêm trọng, ví dụ như trầm cảm sau chấn thương và rối loạn xung lực ám ảnh.

Các kết quả này khó có thể được ghi nhớ trong tâm trí chúng ta. Chúng ta định làm gì với những ý nghĩ có hại nếu như không phải là tổng khứ chúng đi? Nhưng như chúng ta sẽ thấy, nếu muốn bảo vệ bản thân trước những sự đau đớn về trí lực, chúng ta cần phải chung sống hòa bình với những ý nghĩ đó, thay vì gạt chúng ra khỏi tâm trí.

Tôi gặp phải vấn đề

Philippe Goldin là nhà khoa học nghiên cứu về hệ thần kinh. Ông điều hành phòng thí nghiệm áp dụng lâm sàng khoa học nghiên cứu về hệ thần kinh tại Đại học Stanford, và ông vận dụng kiến thức về não bộ nhằm giúp đỡ những người phải chịu đựng sự thất vọng và nỗi lo lắng – cụ thể là những nỗi lo lắng xã hội.

Những người ghi tên tham gia nghiên cứu của ông không chỉ lo lắng một chút về các tình huống xã hội. Chỉ cần nghĩ đến việc nói chuyện với người lạ thôi cũng khiến họ hoảng sợ. Những người mắc chứng ám ảnh sợ xã hội có cảm giác như thể họ phải sống chung với cơn ác mộng đó

suốt 24/7. Họ liên tục sợ hãi về việc làm cho bản thân lúng túng, hoặc bị người khác đánh giá, và họ chính là những người chỉ trích bản thân nặng nề nhất. Họ thường phải chịu đựng sự thất vọng. Đa phần họ đều lẩn tránh mọi tình huống – từ các bữa tiệc đến đám đông, cho đến việc phải nói chuyện trước công chúng – việc đó gợi nên sự lo lắng và ngò vức trong lòng họ. Kết quả là, cuộc sống của họ ngày càng bó hẹp hơn, và ngay cả những việc khiến mọi người coi là bình thường – như các buổi họp trong công việc, gọi điện thoại – cũng có thể trở nên quá sức.

Goldin nghiên cứu sự việc xảy ra bên trong não của những người mắc chứng ám ảnh lo âu mỗi khi họ lo lắng. Ông phát hiện ra rằng, những người mắc chứng ám ảnh sợ xã hội kiểm soát ý nghĩ kém hơn người bình thường, và điều đó thể hiện trong não của họ. Khi đối mặt với một nỗi lo – ví dụ khi hình dung thấy bản thân bị chỉ trích – trung tâm căng thẳng phản ứng thái quá. Khi Goldin đề nghị họ thay đổi điều họ đang nghĩ, hệ kiểm soát sự tập trung không hoạt động nữa. Mượn lí thuyết của Wegner về khả năng kiểm soát ý nghĩ, cứ như thể “tổng đài viên” của họ bị kiệt sức và không thể đưa tâm trí ra khỏi sự lo lắng. Điều này giải thích tại sao những người mắc chứng ám ảnh sợ xã hội bị hủy hoại bởi nỗi sợ hãi của chính mình – nỗ lực xua tan ý nghĩ đó là hoàn toàn vô hiệu.

Phương pháp truyền thống để xử lí chứng ám ảnh sợ xã hội tập trung vào những ý nghĩ đầy thách thức như: “Mình có vấn đề rồi” nhằm loại bỏ sự lo lắng đi. Nhưng việc này chỉ có ý nghĩa nếu bạn tin rằng, việc cố gắng *không* nghĩ đến điều gì đó sẽ đem lại hiệu quả. Goldin lựa chọn phương pháp hoàn toàn khác. Ông hướng dẫn những người mắc chứng ám ảnh sợ hãi xã hội quan sát và thừa nhận suy nghĩ, cảm giác của họ – ngay cả những ý nghĩ, cảm giác gây lo sợ. Mục tiêu của việc này không phải là nhằm thoát khỏi sự lo lắng và ngò vức, mà nhằm xây dựng niềm tin rằng, họ có thể xử lí những ý nghĩ và cảm nhận khó khăn đó. Nếu họ học được rằng, họ không cần bảo vệ bản thân trước bất kì trải nghiệm *nội tại* nào cả, có thể họ sẽ tìm được nhiều sự tự do hơn trong thế giới bên ngoài. Khi sự lo sợ xuất hiện, ông hướng dẫn người mắc chứng ám ảnh sợ hãi xã hội nhận biết xem họ đang nghĩ gì, cảm nhận sự lo sợ trong cơ thể, và sau đó tập trung hít thở. Nếu nó vẫn còn, ông khuyến khích họ hình dung ra ý nghĩ và cảm xúc của họ tan ra theo từng hơi thở. Ông dạy họ rằng, nếu họ không chiến đấu với sự lo lắng, theo lẽ tự nhiên, nó sẽ lặn át họ.

Bởi Goldin là một nhà khoa học về hệ thần kinh, nên ông đặc biệt

quan tâm đến sự thay đổi mà phương pháp này có thể gây ra cho não. Trước và sau khi can thiệp, ông dùng máy quét sọ não của những người mắc chứng ám ảnh sợ hãi xã hội để quan sát não của họ trong khi họ lo lắng. Những buổi quét não này có thể gây ra sự lo lắng và nỗi sợ bị giam giữ, dù với người bình tĩnh nhất. Những người tham gia nghiên cứu bị buộc phải nằm ngửa, bất động, và đầu bị cố định vào máy quét não. Họ phải ngậm sáp nha khoa nhằm tránh cử động đầu hoặc nói chuyện. Chiếc máy quanh đầu họ kêu leng keng đều đặn, rất giống với tiếng búa khoan. Như thể vẫn chưa đủ tồi tệ, họ còn được yêu cầu mô tả đôi lời về bản thân – những điều xuất hiện trên màn hình ngay trước mặt: “Tôi không ổn như lúc bình thường”, “Chắc người ta tưởng tôi lập dị”. “Tôi có vấn đề rồi”.

Trong khi những người mắc chứng ám ảnh sợ hãi xã hội đang suy nghĩ về điều này, Goldin quan sát hoạt động diễn ra trong hai phân khu não: mạng lưới liên quan đến khả năng đọc hiểu cho thấy mức độ suy nghĩ sâu sắc của mỗi người đối với từng tuyên bố, và trung tâm căng thẳng cho thấy mức độ sợ hãi của họ.

Khi ông so sánh phim quét não của mỗi người, trước và sau khi rèn luyện, ông nhận thấy một sự thay đổi hấp dẫn. Sau khi có sự can thiệp, mạng lưới liên quan đến khả năng xử lý hình ảnh hữu hình có nhiều hoạt động hơn. Những người mắc chứng ám ảnh sợ hãi xã hội chú ý *hiều hơn* đến những tuyên bố mang tính tự chỉ trích, so với trước khi họ tham gia đào tạo. Giờ đây, đối với hầu hết mọi người, điều này rất giống với một sự thất bại hoàn toàn.

Chỉ trừ một điều: Có sự giảm sút lớn trong hoạt động của hệ căng thẳng. Ngay cả khi những người mắc chứng ám ảnh sợ hãi xã hội tập trung toàn bộ sự chú ý vào những ý nghĩ tiêu cực, họ cũng ít bị buồn phiền hơn. Sự thay đổi này trong não xuất hiện cùng với những lợi ích to lớn trong cuộc sống thường ngày. Nhìn chung, sau khi có sự can thiệp, những người mắc chứng ám ảnh sợ hãi xã hội cảm thấy bớt lo lắng hơn, và họ dành ít thời gian hơn để tự chỉ trích bản thân và lo âu. Khi họ thôi không đấu tranh với ý nghĩ và cảm xúc của mình nữa, họ thấy mình có nhiều sự tự do hơn.

THÍ NGHIỆM Ý CHÍ: CẢM NHẬN ĐIỀU BẠN CẢM NHẬN, NHƯNG ĐỪNG TIN VÀO MỌI ĐIỀU BẠN NGHĨ

Khi một ý nghĩ đáng buồn xuất hiện, bạn hãy thử áp dụng kĩ thuật mà Goldin dạy cho các đối tượng nghiên cứu của ông. Thay vì ngay lập tức cố gắng xua đuổi ý nghĩ đó khỏi tâm trí, bạn hãy để bản thân nhận thấy được ý nghĩ đó. Thông thường, những ý nghĩ gây lo lắng nhất cho chúng ta đều giống nhau – cũng là sự lo lắng đó, sự tự chỉ trích đó, kí ức đó. “Nếu có chuyện gì đó không ổn thì sao?”, “Mình không tin mình đã làm việc đó. Mình ngu quá”, “Giá như đừng xảy ra việc ấy. Mình có thể làm gì khác đây?” Những ý nghĩ này xuất hiện bất chợt, giống như một bài hát bị mắc kẹt trong tâm trí bạn, nhưng bạn không thể gạt chúng ra khỏi đầu. Hãy nhận biết xem, liệu ý nghĩ gây lo lắng này có phải là ý nghĩ quen thuộc không – đó là manh mối đầu tiên cho thấy nó *không phải* là thông tin quan trọng bạn cần phải tin. Sau đó, hãy chú ý đến cảm nhận của cơ thể. Hãy chú ý nếu bạn thấy căng thẳng, hoặc nếu có sự thay đổi về nhịp tim hoặc hơi thở, nếu bạn cảm thấy điều gì đó trong dạ, trong lồng ngực, cổ họng, hoặc bất cứ bộ phận nào trong cơ thể bạn. Sau khi quan sát ý nghĩ và cảm nhận, hãy chú ý đến nhịp thở. Nhận biết cảm giác khi hít vào và thở ra. Đôi lúc, ý nghĩ và cảm giác gây lo lắng sẽ tiêu tan khi bạn thực hiện việc này. Nhưng nhiều khi nó vẫn can thiệp vào việc tập trung hít thở của bạn. Nếu như vậy, hãy hình dung ý nghĩ và cảm giác đó giống như những đám mây trôi qua tâm trí và cơ thể bạn. Hãy tiếp tục hít thở và hình dung những đám mây đó tan biến hoặc bỗng bồng bềnh trôi vụt qua. Hãy hình dung hơi thở của bạn giống như một cơn gió thổi bay đám mây. Bạn không cần phải xua tan ý nghĩ đó; chỉ cần ngồi yên cùng với cảm giác về sự hít thở.

Lưu ý rằng, kĩ thuật này không giống với việc tin tưởng hoặc suy nghĩ. Điều đối lập của việc kiểm chế ý nghĩ là chấp nhận sự có mặt của ý nghĩ đó – không tin tưởng nó. Bạn chấp nhận rằng, ý nghĩ đến rồi đi, và bạn không thể luôn luôn kiểm soát những ý nghĩ xuất hiện trong tâm trí. Bạn không cần phải tự động chấp nhận *nội dung* của ý nghĩ đó. Nói cách khác, bạn có thể tự nhủ: “Ồ, được lắm, lại là ý nghĩ đó – sự lo lắng lại đến. Đó là cách hoạt động của tâm trí, và không nhất thiết là nó có ý nghĩa gì đó”. Bạn không tự nhủ: “Ồ, được lắm, chắc là đúng rồi. Mình là kẻ tội tệ và những thứ tồi tệ sắp xảy đến với mình, và chắc là mình phải chấp nhận thôi”.

Bạn cũng có thể áp dụng phương pháp luyện tập này đối với ý

ngữ gây xao lãng hoặc cảm xúc gây buồn phiền, bao gồm cơn giận, ghen tỵ, lo lắng, hoặc xấu hổ.

Sau khi thử áp dụng kỹ thuật này, hãy so sánh kết quả bạn nhận được khi cố gắng gạt bỏ những ý nghĩ và cảm xúc gây lo âu. Phương pháp nào hiệu quả hơn trong việc giúp tâm trí bạn được yên bình?

Vấn đề ăn kiêng

Mặc dù ăn kiêng đã có từ lâu và mọi người vẫn coi đó như một phương pháp giảm cân, nhưng phương pháp này rất kém hiệu quả. Một cuộc rà soát năm 2007 đối với toàn bộ nghiên cứu về các chế độ ăn kiêng hạn-chế-thức-ăn hoặc hạn-chế-calô cho thấy rất ít, hoặc không có bằng chứng, cho thấy việc ăn kiêng giúp giảm cân hoặc có lợi cho sức khỏe, và ngày càng có nhiều bằng chứng cho thấy, ăn kiêng có hại cho sức khỏe. Phần lớn những người ăn kiêng không chỉ lấy lại số cân mà họ giảm được trong khi ăn kiêng mà họ còn tăng cân. Trên thực tế, ăn kiêng là cách tốt hơn để *tăng* cân, thay vì giảm cân. Những người ăn kiêng tăng cân nhiều hơn những người có cùng trọng lượng nhưng chưa bao giờ ăn kiêng. Một số nghiên cứu dài hạn phát hiện ra rằng, tình trạng sụt cân khi ăn kiêng và tăng cân đúng bằng trọng lượng đã sụt làm gia tăng huyết áp và nồng độ cholesterol không tốt cho sức khỏe, ngăn chặn hệ miễn dịch, và gia tăng nguy cơ đau tim, đột quỵ, bệnh tiểu đường, và tử vong do nhiều nguyên nhân.

Rất nhiều nhà nghiên cứu – giống như Erskine – đưa ra kết luận rằng, lí do khiến việc ăn kiêng không hiệu quả đến vậy, chính là điều mà mọi người kì vọng sẽ đem lại hiệu quả: không ăn chất béo. Từ loại hoa quả bị cấm đầu tiên, sự ngăn cấm đó dẫn đến nhiều vấn đề, và hiện tại, khoa học khẳng định, hạn chế loại thực phẩm nào đó tự động khiến bạn tăng cơn thèm với nó. Ví dụ, những người phụ nữ được đề nghị không được ăn sô-cô-la trong một tuần, trải qua các cơn thèm sô-cô-la cực kì và họ ăn gấp đôi các loại kem sô-cô-la, bánh quy, bánh ngọt trong khi tham gia cuộc kiểm tra nếm hương vị so với những người phụ nữ khác. Bạn càng cố tránh món ăn nào đó, tâm trí bạn càng bị nó chiếm ngự.

Erskine chỉ ra, rất nhiều người ăn kiêng thật ngò nghêch khi nghĩ

rằng, việc kiềm chế ý nghĩ đem lại hiệu quả bởi vì họ thường cảm thấy mình thành công – ít nhất là ban đầu – trước việc xua tan những ý nghĩ về thức ăn. Không chỉ những người ăn kiêng mới tin rằng, việc kiềm chế ý nghĩ đem lại hiệu quả; tất cả chúng ta đều dễ bị ảnh hưởng bởi ảo tưởng này. Bởi vì bạn có thể tạm thời gạt bỏ một ý nghĩ nào đó, nên bạn cho rằng, bản thân chiến lược này rất tuyệt vời. Thất bại cuối cùng của chúng ta trong việc kiểm soát ý nghĩ và hành vi, được hiểu như minh chứng cho thấy, chúng ta vẫn chưa cố gắng hết sức để kiềm chế ý nghĩ – chứ không phải việc kiềm chế đó không đem lại hiệu quả. Việc này khiến chúng ta phải cố gắng hơn nữa, và khiến chúng ta chuẩn bị sẵn sàng cho phản ứng trở lại mạnh mẽ hơn nữa.

DƯỚI KÍNH HIỂN VI: DANH MỤC NHỮNG THỨ CẦN THIẾT NHẤT CỦA BẠN GỒM NHỮNG GÌ?

Khoa học gợi ý rằng, khi chúng ta ngăn cấm một loại thực phẩm nào đó, chúng ta gia tăng mong muốn được ăn nó. Điều đó có đúng với bạn không? Bạn đã bao giờ thử giảm cân bằng cách cắt giảm thức ăn hoặc món đồ ăn nhanh ưa thích chưa? Nếu có, việc đó kéo dài trong bao lâu – và kết quả cuối cùng như thế nào? Hiện giờ danh sách các món không được ăn của bạn có gì không? Nếu có, việc không ăn món ăn nào đó có ảnh hưởng đến cơn thèm của bạn đối với món đó không? Nếu bạn không ăn kiêng, bạn có cấm mình không được sử dụng cái gì không? Điều đó có dập tắt mong muốn của bạn không, hay góp phần gia tăng mong muốn?

Sức mạnh của sự chấp nhận

Chúng ta phải làm gì với ý nghĩ và những cơn thèm nếu như không phải là gạt chúng ra khỏi tâm trí? Có lẽ chúng ta nên nắm lấy chúng. Đó là kết luận của một nghiên cứu trao cho 100 sinh viên những chiếc hộp trong suốt của Hershey's Kisses để họ mang theo mình mọi lúc mọi nơi trong suốt 48 giờ. Thử thách của họ: Không ăn bất kì chiếc kẹo Kiss nào, cũng không được ăn sô-cô-la. (Nhằm đảm bảo không có ai gian lận, những người làm thí nghiệm khéo léo đánh dấu mỗi chiếc kẹo Kiss và họ sẽ biết ngay nếu có người đánh tráo bằng những chiếc Kiss đã ăn rồi). Họ

cũng giúp các sinh viên này biết cách phòng bị; đưa ra lời khuyên về phương pháp xử lý cảm dỗ. Một số sinh viên được khuyên nên tìm cách làm cho bản thân xao lãng mỗi khi họ muốn ăn một viên Kiss. Họ cũng được khuyên nên đấu tranh với những ý nghĩ muốn ăn. Ví dụ, nếu họ nghĩ, *Mấy viên kẹo sô-cô-la trông ngon quá. Mình chỉ ăn một cái thôi!* Họ nên cố gắng thay thế bằng ý nghĩ, *Mình không được phép ăn kẹo sô-cô-la, và mình cũng không cần ăn một cái làm gì.* Nói cách khác, các sinh viên này được khuyên nên làm, chính xác điều mà hầu hết chúng ta đều làm khi chúng ta muốn kiểm soát cơn thèm của mình.

Trong 48 giờ thử thách ý chí, các sinh viên đầu hàng việc kiểm soát ý nghĩ có ít cơn thèm sô-cô-la nhất. Thật là thú vị, những sinh viên được giúp đỡ nhiều nhất nhờ phương pháp biết cách chấp nhận, là những người thường có ít sự tự chủ nhất đối với thực phẩm. Khi các sinh viên điển hình phải đấu tranh với những cơn thèm thực phẩm, cố gắng tìm cách xao lãng hoặc tranh luận với bản thân, đó là một thảm họa. Nhưng khi họ không kiểm soát ý nghĩ nữa, họ ít bị cám dỗ nhất bởi kẹo Kiss và ít bị căng thẳng hơn khi phải mang theo món sô-cô-la mà họ không thể ăn.

THÍ NGHIỆM Ý CHÍ: CHẤP NHẬN CÁC CƠN THÈM – CHỈ CẦN ĐỪNG HÀNH ĐỘNG THEO CHÚNG

Trong nghiên cứu đối với kẹo sô-cô-la Hershey's Kisses, các sinh viên nhận được lời khuyên 4 bước dưới đây nhằm xử lý các cơn thèm. Tuần này, hãy thử áp dụng lời khuyên sau đối với các cơn thèm của bạn, dù bạn thèm sô-cô-la, cà phê sữa hay kiểm tra thư điện tử.

1. Nhận thấy rằng, bạn đang nghĩ về một sự cám dỗ hoặc cảm thấy cơn thèm.
2. Chấp nhận ý nghĩ hoặc cảm giác mà không cố gắng làm cho bản thân bị xao lãng hoặc tranh luận ngay lập tức.
3. Lùi một bước bằng việc nhận ra rằng, không phải lúc nào các ý nghĩ và cảm giác đó cũng nằm trong tầm kiểm soát của bạn, nhưng bạn có thể lựa chọn mình có nên hành động theo chúng không.
4. Nhớ đến mục tiêu của bạn. Tự nhắc bản thân về cam kết của

mình, như các sinh viên kia tự nhắc mình đã cam kết không ăn kẹo sô-cô-la Hershey's Kisses.

Chế độ ăn kiêng không-phải-ăn-kiêng

Bạn có thể giảm cân hoặc tăng cường sức khỏe mà không cần phải hạn chế các thực phẩm có chất béo không? Một phương pháp mới cho rằng, điều này là có thể – và tôi không hề nói về liều thuốc kì diệu nào đó tuyên bố sẽ giúp bạn đốt cháy chất béo và giảm cân trong lúc ngủ đầu nhé. Các nhà nghiên cứu tại Đại học Laval, Quebec đang nghiên cứu phương pháp can thiệp độc nhất vô nhị, tập trung vào thứ mà người tham gia *nên* ăn. Chương trình đó không đưa ra danh sách các món ăn bị cấm, và cũng không tập trung vào việc cắt giảm ca-lo. Thay vào đó, nó tập trung vào phương thức mà thực phẩm có thể đem lại sức khỏe tốt và niềm vui. Phương pháp này cũng yêu cầu người tham gia nghĩ đến việc họ *có thể* làm nhằm tăng cường sức khỏe – ví dụ như tập thể dục – thay vì nghĩ đến những thứ họ không nên ăn, hoặc những việc họ không nên làm.

Về bản chất, chương trình đó biến thách thức quyền năng “Tôi sẽ không” thành thách thức quyền năng “Tôi sẽ”. Thay vì gây chiến với các cơn thèm, họ biến nó thành nhiệm vụ nâng cao sức khỏe.

Các nghiên cứu về phương pháp này cho thấy rằng, việc biến biến quyền năng “Tôi sẽ không” thành quyền năng “Tôi sẽ” đem lại hiệu quả. 2/3 người tham gia được quan sát đã giảm cân và duy trì trọng lượng trong 16 tháng liền. (Hãy so sánh kết quả đó với kết quả trong đợt ăn kiêng gần nhất của bạn; tôi tin rằng, một người ăn kiêng bình thường chỉ mất 16 ngày để trở lại điểm xuất phát.) Họ cũng cho biết, có ít các cơn thèm ăn hơn sau khi hoàn thành chương trình, và ít có khả năng mất kiểm soát trong các tình huống liên quan đến thực phẩm – ví dụ như căng thẳng và tán dương – thường khơi gợi tình trạng ăn uống quá độ. Điều quan trọng là, những người phụ nữ hình thành thái độ linh hoạt nhất đối với thực phẩm giảm được nhiều cân nhất. Thôi không ngăn cấm thực phẩm giúp họ có nhiều hơn thay vì ít hơn, sự kiểm soát đối với thực phẩm họ nên ăn.

THÍ NGHIỆM Ý CHÍ: BIẾN QUYỀN NĂNG “TÔI SẼ KHÔNG” THÀNH “TÔI SẼ”

Ngay cả những người không ăn kiêng cũng có thể rút ra bài học kinh nghiệm từ thành công của việc biến thách thức “tôi sẽ không” thành “tôi sẽ”. Đối với thách thức “Tôi sẽ không” lớn nhất của bạn, hãy thử một trong các chiến lược dưới đây:

- *Bạn có thể làm gì thay vì hành vi “Tôi sẽ không” và hành vi này có thể thỏa mãn nhu cầu tương tự?* Hầu hết các thói quen xấu đều là sự cố gắng đáp ứng một nhu cầu nào đó, dù đó là giảm bớt căng thẳng, tìm kiếm niềm vui, hay tìm kiếm sự đồng thuận. Bạn có thể tập trung vào việc thôi không cấm cản thói quen xấu bằng cách thay thế thói quen đó bằng thói quen mới (hi vọng thói quen đó lành mạnh hơn). Một trong các học viên của tôi cố gắng bỏ cà phê và uống trà thay thế. Cả hai đồ uống này đều có chung lợi ích – là đồ uống dùng khi giải lao, giúp cậu ta có thêm năng lượng, có thể mua ở bất cứ đâu – mà không phải tiêu thụ nhiều caffeine như trước nữa.

- *Nếu bạn không thực hiện thói quen xấu, bạn sẽ làm gì thay thế?* Hầu hết các chứng nghiện và sự xao lãng đều lấy đi thời gian và năng lượng từ việc mà chúng ta có thể đang thực hiện. Đôi khi việc tập trung vào cơ hội bị bỏ lỡ đó tạo nhiều động lực hơn là cố gắng từ bỏ thói quen xấu.

- *Bạn có thể xác định lại thách thức “Tôi sẽ không” để nó biến thành thách thức “Tôi sẽ” không?* Đôi lúc, cùng một hành vi có thể được nghĩ theo hai cách. Ví dụ, một trong các học viên của tôi xác định lại “không đi muộn” thành “là người đến đầu tiên” hoặc “đến sớm hơn 5 phút”. Nghe có vẻ không khác nhau là mấy, nhưng cậu học viên này thấy mình có nhiều động lực hơn – và ít bị muộn hơn. Nếu bạn tập trung vào việc bạn muốn làm, thay vì việc bạn không muốn làm, bạn sẽ tránh được những nguy hiểm của phản ứng trở lại.

Nếu bạn thực hiện thí nghiệm này, hãy cam kết dành cả tuần tập trung vào những hành động tích cực, thay vì những hành vi bị cấm đoán. Cuối tuần, hãy suy nghĩ xem bạn đã thực hiện tốt như thế nào với thách thức “Tôi sẽ không” ban đầu và thách thức

“Tôi sẽ” mới toanh.

VUI LÒNG KHÔNG HÚT THUỐC

Sarah Bowen, một nhà khoa học nghiên cứu tại Trung tâm nghiên cứu hành vi gây nghiện thuộc Đại học Washington, đã suy nghĩ rất kỹ về cách xây dựng phòng “tra tấn” một cách tốt nhất. Chị chọn một căn phòng hội thảo cơ bản, với một chiếc bàn dài đủ cho 12 người. Chị che kín cửa sổ và gỡ hết tranh ảnh trên tường xuống, để trong phòng không còn gì có thể khiến đối tượng nghiên cứu của chị bị xao lãng.

Các đối tượng bước vào phòng, từng người một. Theo yêu cầu của chị, mỗi đối tượng đem theo một bao thuốc lá họ ưa thích và không được mở ra. Tất cả bọn họ đều muốn bỏ thuốc, nhưng vẫn chưa bỏ được. Bowen đề nghị những người này nhịn hút thuốc trong ít nhất 12 giờ, nhằm đảm bảo họ xuất hiện trong trạng thái thiếu nicotin. Chị biết họ đang rất háo hức được châm một điếu thuốc và rít một hơi, nhưng họ phải đợi cho đến khi tất cả mọi người cùng xuất hiện.

Khi đã có mặt đầy đủ các đối tượng, Bowen sắp xếp cho họ ngồi quanh chiếc bàn. Mỗi ghế đều hướng ra bức tường bên ngoài, để các đối tượng này không nhìn thấy nhau. Chị yêu cầu họ bỏ hết sách, điện thoại, đồ uống, và đưa cho mỗi người một chiếc bút chì và một tờ giấy để trả lời các câu hỏi. Họ cũng không được nói chuyện với nhau, dù trong bất kì hoàn cảnh nào.

“Các anh hãy lấy bao thuốc ra và nhìn vào bao,” Bowen hướng dẫn. Họ làm theo. “Hãy gỡ bao thuốc,” chị nói, nhằm ám chỉ thói quen của những người hút thuốc là gõ gõ vào bao. “Bây giờ, hãy xé lớp giấy bóng kính ra,” chị ra lệnh. “Bây giờ, hãy mở bao thuốc”. Chị tiếp tục hướng dẫn các đối tượng thực hiện từng bước một, từ việc hít hà mùi thuốc khi mở bao đến khi lấy một điếu thuốc ra, cầm thuốc, ngắm nghía thuốc, và ngửi thuốc. Đưa thuốc lên miệng. Lấy bật lửa ra. Đưa bật lửa lên gần điếu thuốc, nhưng chưa châm lửa. Tại mỗi bước, chị đều buộc các đối tượng phải dừng lại và đợi vài phút. “Họ không được vui vẻ đâu”, Bowen nói với tôi. “Tôi có thể nhìn thấy cơn thèm của họ. Họ cũng làm mọi việc để khiến bản thân xao lãng: nghịch bút chì, ngó nghiêng xung quanh, cựa quậy.” Bowen không thích chứng kiến nỗi khổ sở của những người này, nhưng chị cần phải chắc chắn rằng, họ đang phải chịu đựng cơn thèm

tột độ có thể khiến họ đi trệch hướng mục tiêu từ bỏ thuốc lá. Mục tiêu đích thực của Bowen là kiểm tra xem sự quan tâm đầy đủ có giúp những người hút thuốc cưỡng lại cơn thèm hay không.

Trước khi diễn ra cuộc thí nghiệm kia, một nửa những người hút thuốc được đào tạo sơ bộ về kỹ thuật “lướt sóng với sự thôi thúc”. Họ được hướng dẫn quan tâm kỹ lưỡng đến sự thôi thúc phải hút thuốc, mà không được thay đổi hoặc từ bỏ thôi thúc đó – một phương pháp mà chúng ta thấy rằng, rất hữu ích với việc xử lý các nỗi lo lắng và cơn thèm thực phẩm. Thay vì khiến bản thân xao lãng trước sự thôi thúc hoặc hi vọng rằng, sự thôi thúc đó sẽ tan biến, họ nên nhìn kỹ vào sự thôi thúc đó. Tâm trí họ xuất hiện những ý nghĩ như thế nào? Sự thôi thúc đó có cảm giác như thế nào trong cơ thể? Họ có buồn nôn hoặc bứt rứt không? Họ có cảm thấy sự căng thẳng trong phổi hoặc cổ họng không? Bowen giải thích với những người hút thuốc này rằng, cuối cùng, những sự thôi thúc luôn luôn qua đi, dù họ có đầu hàng chúng hay không. Khi họ cảm thấy cơn thèm, họ nên hình dung sự thôi thúc đó là một con sóng ngoài đại dương. Nó sẽ dâng cao, nhưng rồi sẽ rơi xuống và tiêu tan. Những người này cũng nên hình dung họ đang cưỡi con sóng, không được đấu tranh và cũng không được đầu hàng. Sau đó, Bowen đề nghị họ áp dụng kỹ thuật lướt sóng sự thôi thúc trong quá trình thèm thuốc.

1,5 giờ sau đó, sau khi bị vắt kiệt sức lực, tất cả những người nghiện thuốc này đều được giải phóng khỏi phòng “tra tấn” của Bowen. Chi không đề nghị họ giảm hút thuốc, và cũng không khuyến khích họ áp dụng kỹ thuật lướt sóng sự thôi thúc trong cuộc sống thường ngày. Nhưng Bowen giao cho họ một nhiệm vụ cuối cùng: ghi lại số điều thuốc họ hút mỗi ngày trong tuần sau đó, cùng với tâm trạng thường ngày và cường độ của sự thôi thúc phải hút thuốc.

Trong 24 giờ đầu tiên, không có sự khác biệt về số lượng thuốc được cả hai nhóm đối tượng này hút. Nhưng bắt đầu từ ngày thứ hai, và tiếp tục cho đến hết tuần, nhóm đối tượng lướt sóng hút ít thuốc hơn. Đến ngày thứ 7, nhóm kia không có sự thay đổi nào, nhưng nhóm lướt sóng giảm được 37%. Hoàn toàn chú ý đến cơn thèm giúp họ đưa ra những bước đi tích cực hướng tới việc bỏ thuốc. Bowen cũng quan sát mối quan hệ giữa tâm trạng và sự thôi thúc phải hút thuốc của các đối tượng này. Quả là bất ngờ, vì những người hút thuốc học cách lướt sóng, không còn cho thấy mối tương quan đặc thù giữa cảm giác tồi tệ và sự đầu hàng. Sự căng thẳng không còn tự động dẫn đến việc châm thuốc nữa. Đây là một trong những tác dụng phụ của việc lướt sóng sự thôi thúc:

Bạn học cách chấp nhận và xử lý toàn bộ những trải nghiệm khó khăn nội tại, và không cần phải tìm đến những phần thưởng không lành mạnh để được xoa dịu nữa.

Mặc dù nghiên cứu về việc hút thuốc này là một thí nghiệm khoa học, không phải là sự can thiệp triệt để, nhưng Bowen cũng chỉ dạy các chương trình dài hơn cho những người lạm dụng thuốc. Nghiên cứu gần đây nhất của Bowen, ngẫu nhiên giao cho 168 người đàn ông và phụ nữ phương pháp điều trị thông thường dành cho những người tái nghiện, hoặc chương trình lưu tâm giúp họ biết cách lướt sóng với sự thôi thúc, và các chiến lược khác nhằm xử lý căng thẳng và sự thôi thúc. Trong 4 tháng kế tiếp, nhóm học cách lưu tâm có ít cơn thèm hơn và ít có khả năng tái nghiện hơn nhóm áp dụng phương pháp điều trị thông thường. Một lần nữa, hoạt động đào tạo cản trở mối liên kết tự động giữa cảm giác tồi tệ và mong muốn được sử dụng thuốc. Đối với những người học cách lướt sóng, sự căng thẳng không còn gia tăng nguy cơ tái nghiện nữa.

THÍ NGHIỆM Ý CHÍ: LƯỚI SÓNG

Dù bạn nghiện thuốc gì đi nữa, phương pháp lướt sóng cũng có thể giúp bạn cười trên cơn sóng thèm thuốc mà không phải đầu hàng nó. Khi sự thôi thúc chiếm lĩnh, hãy dừng lại một chút để hiểu cảm giác của cơ thể. Cảm giác đó như thế nào? Nóng hay lạnh? Bạn có cảm thấy sự căng thẳng trong cơ thể không? Điều gì xảy ra với nhịp tim, nhịp thở hoặc ruột gan của bạn? Hãy ở bên những cảm giác đó trong ít nhất 1 phút. Nhận biết liệu những cảm giác đó có bị dao động về cường độ hoặc chất lượng không. Đôi khi, không hành động theo một sự thôi thúc có thể gia tăng cường độ – giống như một đứa trẻ đang tìm kiếm sự quan tâm nổi cơn tam bành. Nhận biết xem, bạn có thể ở bên những cảm nhận này, mà không cố gắng gạt chúng ra hay không, và không được hành động theo chúng. Khi bạn thực hành phương pháp lướt sóng, hít thở có thể là nguồn động viên tuyệt vời. Bạn có thể lướt sóng cảm giác của nhịp thở – nhận biết cảm giác hít vào và thở ra – cùng với cảm giác của sự thôi thúc.

Khi bạn áp dụng chiến lược này lần đầu tiên, có thể bạn sẽ lướt sóng sự thôi thúc và *vấn đầu hàng*. Trong nghiên cứu của

Bowen, mọi người hút thuốc ngay khi họ rời khỏi phòng “tra tấn”. Đừng coi nỗ lực ban đầu của bạn là bản án cuối cùng về giá trị của phương pháp này. Lướt sóng sự thôi thúc là kỹ năng được tôi luyện theo thời gian, giống như một hình thức tự chủ mới. Bạn muốn thực hành kỹ năng này trước khi nổi cơn thèm ư? Bạn có thể hiểu rõ về kỹ thuật này bằng cách ngồi im và đợi sự thôi thúc, cọ vào mũi, khoanh chân, hoặc cựa mình. Áp dụng nguyên tắc tương tự khi lướt sóng sự thôi thúc – hãy cảm nhận nó, nhưng đừng tự động đầu hàng.

LƯỚT SÓNG SỰ THÔI THỨC PHẢI PHÀN NÀN

Therese biết rằng thói quen chỉ trích chồng liên tục đang gây ra căng thẳng cho mối quan hệ của họ. Họ đã kết hôn được 5 năm, nhưng năm cuối cùng thực sự là vô cùng căng thẳng. Họ thường xuyên cãi vã về mọi việc trong nhà và cách nuôi dạy cậu con trai 4 tuổi. Therese không thể không cảm thấy rằng chồng cô đang chọc giận cô bằng cách làm trái mọi việc. Ngược lại, chồng cô cảm thấy mệt mỏi vì lúc nào cũng bị lên lớp và chưa bao giờ được cảm ơn lấy một lời. Mặc dù Therese muốn chồng thay đổi hành vi, nhưng cô biết rằng hành vi của cô mới là mối đe dọa đối với cuộc hôn nhân của họ.

Cô quyết định thử áp dụng phương pháp lướt sóng sự thôi thúc phải chỉ trích. Khi cô cảm thấy sự thôi thúc dâng lên, cô dừng lại và cảm nhận sự căng thẳng trong cơ thể. Sự căng thẳng đó mạnh mẽ nhất là tại hàm, mặt và ngực. Cô quan sát cảm giác tức giận và cảm giác thất vọng. Chúng tạo cảm giác như hơi nóng và áp lực đang được gây dựng. Cứ như thể cô phải nói những lời chỉ trích để trút bỏ cảm giác đó ra khỏi cơ thể, như một núi lửa cần phải phun trào. Cô vẫn thường hành động dựa trên niềm tin rằng cô phải nói hết những lời phàn nàn, rằng cô phải nói ra, nếu không chúng sẽ thối rữa trong lòng cô. Therese thử nghiệm ý tưởng rằng, cũng giống như những cơn thèm, sự thôi thúc đó cuối cùng cũng sẽ tan biến ngay cả khi cô không hành động theo nó. Khi Therese lướt sóng, cô cho phép chính mình tự nói những lời phàn nàn kia bên trong tâm trí. Đôi khi cô thấy hành động này rất nực cười, và đôi lúc cô lại thấy rất đúng. Dù sao, cô vẫn để chúng tung hoành trong tâm trí thay vì cãi cự và nói ra. Sau đó, cô hình dung cơn giận kia là một con sóng, và cô

cười trên con sóng đó. Cô nhận thấy rằng sự thôi thúc đó sẽ lắng xuống nếu cô hít thở và ở lại với cảm nhận của cơ thể.

Lướt sóng sự thôi thúc không chỉ được áp dụng cho những người mắc các chứng nghiện; nó cũng có thể giúp bạn xử lý mọi sự thôi thúc mang tính hủy hoại

SỰ CHẤP THUẬN BÊN TRONG, SỰ TỰ CHỦ BÊN NGOÀI

Khi bạn bắt đầu thực hiện thí nghiệm với quyền năng của sự chấp thuận, điều quan trọng bạn cần nhớ là sự đối lập của việc kiểm chế không phải là tự chiều theo ý thích. Toàn bộ những can thiệp thành công mà chúng ta thấy trong chương này – chấp nhận sự lo lắng và các cơn thèm, chấm dứt chế độ ăn kiêng hạn chế... – dạy mọi người cách đầu hàng nỗ lực kiểm soát các trải nghiệm nội tại. Chúng không khuyến khích mọi người tin vào những ý nghĩ đáng buồn nhất của họ, hoặc mất tự chủ trước hành vi của mình. Không ai nói rằng, những người đang lo lắng nên ở nhà mà lo lắng, hoặc khuyến khích người ăn kiêng ăn đồ ăn nhanh vào bữa sáng, trưa và tối, hoặc nói với người tái nghiện rằng, “cứ uống đi nếu muốn!”

Trên nhiều phương diện, những sự can thiệp này gắn kết chặt chẽ với những thứ mà chúng ta đã thấy về phương cách hoạt động của ý chí. Chúng phụ thuộc vào khả năng của lí trí trong việc quan sát bản thân chúng ta với sự hiếu kì, thay vì sự đánh giá. Chúng đưa ra một phương cách xử lí kẻ thù lớn nhất của ý chí: sự cảm dỗ, sự tự chỉ trích và sự căng thẳng. Chúng đề nghị chúng ta phải nhớ đến điều mà chúng ta thực sự mong muốn, để chúng ta tìm thấy sức mạnh thực hiện việc khó. Thực tế, phương pháp cơ bản tương tự này hữu ích đối với rất nhiều thách thức ý chí, từ cảm giác thất vọng đến nghiện thuốc, khẳng định rằng ba kĩ năng này – tự ý thức, tự chăm sóc và nhớ đến điều quan trọng nhất – là nền tảng của sự tự chủ.

Lời cuối

Cố gắng kiểm soát ý nghĩ và cảm nhận đem đến tác dụng ngược so với điều mà hầu hết mọi người mong đợi. Và thay vì bất kịp điều này, phần lớn chúng ta đều hưởng ứng sự thất bại bằng nhiều sự cam kết hơn đối với chiến lược sai lầm này. Thậm chí, chúng ta còn cố gắng một cách vô ích để gạt bỏ những ý nghĩ và cảm nhận mà chúng ta không muốn, nhằm giúp tâm trí được an toàn trước những hiểm nguy. Nếu chúng ta thực sự muốn có được tâm trí thanh thản và có nhiều tự chủ hơn, chúng ta cần chấp nhận rằng, mình có thể kiểm soát điều xuất hiện trong tâm trí. Tất cả những gì chúng ta có thể làm là lựa chọn điều mình tin và hành động để thực hiện.

CHƯƠNG 9

NHỮNG SUY NGHĨ CUỐI CÙNG

Chúng ta cùng khởi hành từ thảo nguyên vùng Serengite và bị một con hổ rừng kiếm rượt đuổi. Nhưng giờ chúng ta thấy mình ở đây, trong những trang cuối cùng và kết thúc cuộc phiêu lưu. Suốt chặng đường đi, chúng ta đã thấy những cá nhân với sự tự chủ phi thường, và một vài người mất tự chủ. Chúng ta đã ghé thăm các phòng thí nghiệm, nơi những người ăn kiêng phải cưỡng lại sự cám dỗ của bánh sô-cô-la, và những người phải chịu đựng nỗi lo lắng phải đối mặt với nỗi sợ hãi của họ. Chúng ta cũng đã thấy các nhà nghiên cứu về hệ thần kinh phát hiện ra lời hứa về phần thưởng, và các nhà tiếp thị áp dụng phương pháp nghiên cứu về hệ thần kinh phát hiện ra phần thưởng. Chúng ta cũng đến với những sự can thiệp vận dụng thái độ tự hào, tha thứ, tập luyện, ngồi thiền, áp lực xã hội, tiền bạc, giấc ngủ nhằm tạo động lực cho mọi người thay đổi bản thân. Chúng ta cũng đã gặp các nhà tâm lý học dùng điện gây choáng cho những con chuột, “tra tấn” những người nghiện thuốc – tất cả đều nhân danh khoa học ý chí.

Tôi hi vọng cuộc hành trình này đem đến cho bạn nhiều hơn là một cái nhìn thoáng qua vào thế giới đầy hấp dẫn của nghiên cứu khoa học. Mỗi nghiên cứu này đều dạy cho chúng ta đôi điều về bản thân và thách thức ý chí của mình. Chúng giúp chúng ta nhận biết năng lực tự nhiên về khả năng tự chủ, ngay cả khi chúng ta phải đấu tranh để vận dụng sự tự chủ đó. Chúng giúp chúng ta hiểu rõ thất bại của mình và đưa ra các giải pháp khả thi. Thậm chí, chúng còn cho chúng ta thấy đôi điều về ý nghĩ khi được là con người. Ví dụ, rất nhiều lần chúng ta thấy mình không phải là một cái tôi, mà là nhiều cái tôi. Bản chất con người của chúng ta gồm cả cái tôi muốn được thỏa mãn ngay lập tức, và cái tôi với mục đích cao cả hơn. Chúng ta được sinh ra để được cám dỗ, và để cưỡng lại cám dỗ. Con người cảm thấy căng thẳng, sợ hãi, mất kiểm soát, và cũng phải tìm ra sức mạnh để giữ bình tĩnh và chịu trách nhiệm trước các lựa chọn của mình. Tự chủ là vấn đề hiểu rõ sự khác biệt giữa những cái tôi, không phải thay đổi một cách cơ bản con người chúng ta. Trong khi truy tìm sự tự chủ, vũ khí thông thường mà chúng ta vận dụng để chống lại bản thân – cảm giác có lỗi, sự căng thẳng và xấu hổ – không đem lại hiệu

quả. Những người có sự tự chủ cao nhất không gây ra cuộc chiến tranh với chính mình. Họ học được cách chấp nhận và hợp nhất những cái tôi đang cạnh tranh này với nhau.

Nếu có bí mật để có sự tự chủ cao hơn, khoa học chỉ ra một điều: đó là sức mạnh của sự quan tâm. Nó huấn luyện tâm trí nhận biết khi bạn đưa ra lựa chọn, thay vì chạy theo một chiếc máy lái tự động. Nó nhận biết cách bạn cho phép bản thân được chần chừ, hoặc cách bạn vận dụng hành vi tốt để đánh giá việc tự chiều theo ý thích. Nó nhận ra rằng, lời hứa về phần thưởng không phải lúc nào cũng đem lại phần thưởng, và rằng, cái tôi trong tương lai của bạn không phải là một siêu anh hùng hoặc một kẻ xa lạ. Nó thấy rằng, thế giới của bạn – từ các mảnh lời quảng cáo kinh doanh đến minh chứng xã hội – hình thành nên hành vi của bạn. Nó giúp bạn lưu tâm và cảm nhận cơn thèm khi bạn muốn khiến bản thân xao lãng hoặc đầu hàng. Nó gợi nhớ đến điều bạn thực sự mong muốn, và biết điều thực sự giúp bạn cảm thấy tốt đẹp hơn. Tự nhận thức là “cái tôi” mà bạn luôn luôn có thể dựa vào để giúp mình làm việc khó, và làm việc quan trọng nhất. Và đó là định nghĩa hay nhất về ý chí mà tôi có thể nghĩ ra.

Lời cuối

Theo tinh thần tìm hiểu thông tin mang tính khoa học, các khóa học Khoa học Ý chí của tôi luôn luôn kết thúc bằng việc hỏi các học viên xem điều gì nổi bật nhất với họ trong số những việc mà họ đã quan sát và những thí nghiệm mà họ đã áp dụng. Gần đây, một nhà khoa học gợi ý rằng, kết luận hợp lý duy nhất dành cho một cuốn sách về các ý tưởng khoa học là: *Hãy đưa ra kết luận của riêng bạn*. Vì vậy, cũng hấp dẫn như khi đưa ra lời cuối, tôi sẽ áp dụng quyền năng “Tôi sẽ không” của mình và hỏi bạn:

- Suy nghĩ của bạn về ý chí và sự tự chủ có thay đổi không?
- Thí nghiệm ý chí nào hữu ích nhất với bạn?
- Khoảnh khắc á-à nào thú vị nhất với bạn?
- Bạn sẽ ghi nhớ thông tin nào?

Khi bạn tiếp tục bước trên đường đời, hãy giữ nếp nghĩ của một nhà khoa học. Hãy thử những thứ mới mẻ, tự thu thập dữ liệu và lắng nghe bằng chứng. Hãy cởi mở với những ý tưởng bất ngờ và rút ra bài học kinh nghiệm từ thất bại và thành công. Kiên trì áp dụng phương pháp hiệu quả và chia sẻ vốn hiểu biết với người khác. Với những thói quen và sự cảm dỗ hiện đại của con người chúng ta, thì đây là điều tốt nhất chúng ta có thể làm – nhưng khi chúng ta thực hiện với thái độ hiếu kỳ và tự cảm thông, nó đem lại nhiều hơn là sự kì vọng.

Ebook miễn phí tại : www.Sachvui.Com