

cực cổ vũ tinh thần thằng bé: “Nào cố lên con! Bố mẹ biết con có thể làm được mà! Cầm gậy cao hơn một chút, mắt nhìn thẳng vào bóng. Đừng vụt gậy cho tới khi con thấy quả bóng bay tới gần trước mặt”. Và nếu thằng bé có một chút tiến bộ, chúng tôi động viên ngay: “Tốt lắm. Cứ chơi như thế nhé!”.

Khi bọn trẻ xung quanh cười nhạo nó, chúng tôi la rầy chúng: “Hãy để nó yên. Nó mới tập chơi mà.” Lúc đó, cậu nhóc nhà tôi chỉ biết khóc và khẳng khái bảo rằng nó không thể nào chơi tốt được, rằng nó chưa bao giờ thích chơi bóng chày cả.

Những gì chúng tôi cố gắng làm cho con dường như chẳng có tác dụng gì đáng kể, và điều này khiến cho chúng tôi thật sự lo lắng. Chúng tôi có thể thấy được những việc này ảnh hưởng đến lòng tự trọng của nó. Dù chúng tôi luôn động viên, hỗ trợ và tỏ vẻ lạc quan nhưng vẫn liên tiếp thất bại. Cuối cùng, chúng tôi đành bỏ cuộc và cố gắng nhìn nhận vấn đề theo một góc độ khác.

Vào thời điểm đó, tôi cũng đang tham gia giảng dạy các khóa học về phát triển kỹ năng lãnh đạo cho nhiều công ty khác nhau khắp nước Mỹ. Tôi thiết kế những khóa học (mỗi khóa cách nhau 2 tháng) về giao tiếp và nhận thức cho các học viên trong chương trình “Phát Triển Lãnh Đạo” của IBM.

Trong khi nghiên cứu và chuẩn bị những bài thuyết trình, tôi đặc biệt quan tâm tìm hiểu sự hình thành của nhận thức, ảnh hưởng của nhận thức đến cách nhìn nhận một vấn đề; từ đó, tìm hiểu xem cách nhìn nhận vấn đề chi phối hành vi như thế nào. Điều này dẫn dắt tôi đến việc nghiên cứu lý thuyết kỳ vọng - hay còn gọi là “Hiệu ứng