

trạng thái thoải mái. Nhưng rồi dòng nham thạch cảm xúc nóng bỏng trào đến: khi hứa tiết kiệm, chúng ta nhìn thấy một chiếc ô tô mới, một chiếc xe đạp leo núi, hay một đôi giày chúng ta phải có. Ngay khi chúng ta lên kế hoạch tập thể dục thường xuyên, chúng ta lại tìm ra lý do để ngồi cả ngày trước màn hình vô tuyến. Còn việc ăn kiêng thì sao? Mình sẽ ăn miếng bánh sô-cô-la đó và bắt đầu ăn kiêng nghiêm chỉnh vào ngày mai. Từ bỏ các mục tiêu lâu dài vì sự thỏa mãn tức thời chính là sự trì hoãn.

Là một giáo sư đại học, tôi cũng đã quá quen với sự trì hoãn. Khi bắt đầu mỗi học kỳ, các sinh viên của tôi thường tự hứa với mình sẽ đọc hết bài đúng hạn, nộp bài đúng hạn, và nói chung, sẽ ở vị trí dẫn đầu trong mọi thứ. Và khi đó tôi bắt đầu quan sát họ khi cảm dỗ lôi kéo họ tới các cuộc hẹn hò, tới cuộc gặp mặt của hội sinh viên, tham gia chuyến đi trượt tuyết trên núi – trong khi công việc học tập thì ngày càng bị lãng quên. Cuối cùng, họ kết thúc bằng việc gây ấn tượng với tôi, không phải bằng sự đúng hạn, mà là với sự sáng tạo – bịa ra những câu chuyện, những cái cớ và bi kịch gia đình để giải thích cho sự chậm trễ của mình.

Sau khi dạy tại MIT được một vài năm, tôi cùng người đồng nghiệp của mình, Giáo sư Klaus Wertenbroch (Ông làm việc tại INSEAD, một trường kinh doanh có cơ sở tại Pháp và Singapore) quyết định tiến hành một số nghiên cứu cho thấy gốc rễ của vấn đề, từ đó, có thể đưa ra một biện pháp nào đó để giải quyết điểm yếu thường gặp này. Đối tượng thí nghiệm lần này là những sinh viên thú vị trong lớp tôi, về hành vi tiêu dùng.