

Pygmalion”(*) cũng như tìm cách lý giải câu hỏi: Sự tự nhận thức của chúng ta được khắc sâu như thế nào? Câu trả lời đã giúp tôi mở ra một nhận thức mới mẻ: Chiếc lăng kính mà chúng ta sử dụng để ngắm nhìn thế giới xung quanh sẽ định hướng cách chúng ta diễn dịch về thế giới.

Từ các khái niệm tôi đang giảng dạy cho IBM, vợ chồng tôi liên hệ trực tiếp đến trường hợp con trai mình. Chúng tôi bắt đầu nhận ra rằng cách chúng tôi trợ giúp con không hài hòa với nhận thức thật sự của chúng tôi về thằng bé. Theo nhận thức của chúng tôi, về cơ bản, nó là một đứa trẻ thiếu năng và có phần “tụt hậu” so với những đứa trẻ khác. Do đó, mọi cố gắng của chúng tôi đã không mang lại kết quả gì. Dù cho những hành động và lời nói của vợ chồng tôi đều mang tính khích lệ, động viên, nhưng thực chất, thông điệp mà chúng tôi truyền cho con lại là: “Con không thể làm được. Con cần phải được giúp đỡ”.

Vì vậy, nếu muốn thay đổi tình hình, trước tiên chúng ta phải thay đổi bản thân; và để thay đổi bản thân một cách có hiệu quả, chúng ta phải bắt đầu từ việc thay đổi nhận thức của mình.

1. ĐẠO ĐỨC NHÂN CÁCH VÀ ĐẠO ĐỨC TÍNH CÁCH

Bên cạnh việc nghiên cứu về nhận thức, tôi còn bị cuốn hút vào một công trình nghiên cứu chuyên sâu các tài liệu về *thành công* kể từ năm 1776(**) đến nay. Tôi đã đọc và rà soát

(*) Hiệu ứng Pygmalion là một quá trình tạo ra ở người khác những mong đợi, mà thật ra đó là kết quả của một tri giác ít hay nhiều rõ ràng về đối tượng của mình - Theo “Những khái niệm cơ bản của Tâm lý học xã hội”; Huyền Giang dịch, NXB Hà Nội, 1998.

(**) 04/07/1776: ngày thành lập Hợp chúng quốc Hoa Kỳ, gồm 13 bang đầu tiên.