

WILLIAM B. IRVINE

Nhóm Tâm lý học Tội phạm dịch

BÀN VỀ HAM MUỐN

tại sao
chúng ta
muốn

thứ mà ta muốn



nhà xuất bản
công thương



TIEN PHOOK
Trang bị để đọc

BÀN VỀ HAM MUỐN

NHÀ XUẤT BẢN CÔNG THƯƠNG

Trụ sở: 655 Phạm Văn Đồng, Bắc Từ Liêm, Hà Nội

Tel: (024) 3934 1562

Fax: (024) 3824 2551

Website: <http://nhaxuatbanconghuong.com>

Công ty Cổ phần Sách Thái Hà

119 C5 Tô Hiệu - Cầu Giấy - Hà Nội

Tel: (04) 3793 0480

Fax: (04) 6287 3238

Chi nhánh TPHCM: 88/28 Đào Duy Anh, Phường 9, Q. Phú Nhuận

Tel: (028) 22532641

Website: www.thaihabooks.com/nhasachthaiha.vn

Chịu trách nhiệm xuất bản:

Giám đốc - Tổng biên tập: NGUYỄN MINH HUỆ

Biên tập viên nhà xuất bản: Tôn Nữ Thanh Bình

Biên tập viên Thaihabooks: Nhung Trần

Sửa bản in: Trang Mon

Thiết kế bìa: Thái Hiền

Trình bày: Thu Hằng

In 1.000 cuốn, khổ 15,5x24cm tại Công ty Cổ phần In Bản Việt. Địa chỉ: Thôn Hậu Ái, xã Vân Canh, huyện Hoài Đức, TP. Hà Nội.

Số đăng ký KHXB: 759-2022/CXBIPH/06-35/CT.
Quyết định xuất bản số: 202/QĐ-NXBCT cấp ngày
16/8/2022.

In xong và nộp lưu chiểu năm 2022.

ISBN: 978-604-362-110-5

Mục lục

Lời cảm ơn

Giới thiệu

PHẦN 1: ĐỜI SỐNG BÍ MẬT CỦA HAM MUỐN

1. Sự thăng trầm của ham muốn

2. Kẻ khác

PHẦN 2: KHOA HỌC VỀ HAM MUỐN

3. Vẽ sơ đồ ham muốn của chúng ta

4. Những suối nguồn của ham muốn

5. Tâm lý học ham muốn

6. Sự tiến hóa của ham muốn

7. Hệ thống động lực sinh học bên trong

PHẦN 3: GIẢI QUYẾT NHỮNG HAM MUỐN CỦA CHÚNG TA

8. Thân phận con người

9. Lời khuyên từ tôn giáo

10. Lời khuyên tôn giáo tiếp theo: Những giáo phái Tin lành

11. Lời khuyên triết học

12. Những kẻ lập dị

13. Kết luận

Tài liệu tham khảo

LỜI CẢM ƠN

Vào giữa tháng 9 năm 2000, tôi đã từng từ bỏ ý định viết một cuốn sách bàn về ham muốn vì những trục trặc của ổ cứng máy tính. Giữa thời điểm đó và khi những dòng cuối cùng được viết vào cuối năm 2004, cuốn sách này đã nhận được sự đóng góp của nhiều người và bằng nhiều cách khác nhau. Tôi dành những dòng này để gửi lời cảm ơn đến họ.

Lời đầu tiên, xin cảm ơn các bạn sinh viên đã đăng ký tham gia các buổi hội thảo về ham muốn do tôi giảng dạy vào hai mùa đông năm 2001 và năm 2003; cảm ơn Derek Vanhoose và Jason Phillips, những người đã nghiên cứu độc lập với tôi về ham muốn; và đặc biệt là Nicholas Barnard, Chris Poteet và Sarah Kaplan đã dành thời gian để đọc những trang bản thảo của tôi sau giờ học. Những sinh viên này là những chú “chuột bạch” để tôi kiểm tra những nghiên cứu dang dở của mình.

Cảm ơn các đồng nghiệp của tôi ở Khoa Giáo dục khai phóng và Khoa Triết học thuộc Đại học Wright State vì đã cho phép tôi thỉnh giảng về ham muốn. Cảm ơn các đồng nghiệp của tôi – Scott Baird và Don Cipollini ở Khoa Sinh học; Scott đã bàn luận về sự tiến hóa của ham muốn với tôi, còn Don thì thu xếp để tôi làm một hội nghị chuyên đề về chủ đề này. Xin gửi lời cảm ơn đặc biệt tới đồng nghiệp của tôi, James McDougal ở Khoa Dược lý và độc dược học vì đã đọc và nhận xét về các chương bản thảo. Tôi cũng dành sự biết ơn tới Bruce LaForse ở Khoa Cổ điển vì đã trả lời các câu hỏi về Hy Lạp và Latinh, và Carlos Lopez ở Khoa Tôn giáo vì đã trả lời các câu hỏi về Ấn Độ giáo và Phật giáo.

Cảm ơn Gary Klein vì đã cho phép tôi thuyết trình về tâm lý học ham muốn tại Klein Associates, và cảm ơn Terry Stanard cùng David Malek tại Klein về những phản hồi của các bạn dành cho nghiên cứu của tôi. Tôi cũng xin gửi lời tri ân đặc biệt tới Gary vì đã động viên và hỗ trợ tôi hoàn tất dự án này.

LỜI CẢM ƠN

Vào giữa tháng 9 năm 2000, tôi đã từng từ bỏ ý định viết một cuốn sách bàn về ham muốn vì những trục trặc của ổ cứng máy tính. Giữa thời điểm đó và khi những dòng cuối cùng được viết vào cuối năm 2004, cuốn sách này đã nhận được sự đóng góp của nhiều người và bằng nhiều cách khác nhau. Tôi dành những dòng này để gửi lời cảm ơn đến họ.

Lời đầu tiên, xin cảm ơn các bạn sinh viên đã đăng ký tham gia các buổi hội thảo về ham muốn do tôi giảng dạy vào hai mùa đông năm 2001 và năm 2003; cảm ơn Derek Vanhoose và Jason Phillips, những người đã nghiên cứu độc lập với tôi về ham muốn; và đặc biệt là Nicholas Barnard, Chris Poteet và Sarah Kaplan đã dành thời gian để đọc những trang bản thảo của tôi sau giờ học. Những sinh viên này là những chú “chuột bạch” để tôi kiểm tra những nghiên cứu dang dở của mình.

Cảm ơn các đồng nghiệp của tôi ở Khoa Giáo dục khai phóng và Khoa Triết học thuộc Đại học Wright State vì đã cho phép tôi thỉnh giảng về ham muốn. Cảm ơn các đồng nghiệp của tôi – Scott Baird và Don Cipollini ở Khoa Sinh học; Scott đã bàn luận về sự tiến hóa của ham muốn với tôi, còn Don thì thu xếp để tôi làm một hội nghị chuyên đề về chủ đề này. Xin gửi lời cảm ơn đặc biệt tới đồng nghiệp của tôi, James McDougal ở Khoa Dược lý và độc dược học vì đã đọc và nhận xét về các chương bản thảo. Tôi cũng dành sự biết ơn tới Bruce LaForse ở Khoa Cổ điển vì đã trả lời các câu hỏi về Hy Lạp và Latinh, và Carlos Lopez ở Khoa Tôn giáo vì đã trả lời các câu hỏi về Ấn Độ giáo và Phật giáo.

Cảm ơn Gary Klein vì đã cho phép tôi thuyết trình về tâm lý học ham muốn tại Klein Associates, và cảm ơn Terry Stanard cùng David Malek tại Klein về những phản hồi của các bạn dành cho nghiên cứu của tôi. Tôi cũng xin gửi lời tri ân đặc biệt tới Gary vì đã động viên và hỗ trợ tôi hoàn tất dự án này.

Cảm ơn Connie Steele và Karen Chamberlain – những người bạn đã dành sự quan tâm và khích lệ cho dự án này.

Tôi cũng muốn cảm ơn các biên tập viên Elda Rotor và Cybele Tom đã định hướng nội dung và dành tặng tôi lời nhắc nhở rằng sự tiến bộ của một tác giả không chỉ thể hiện bằng số từ được viết mỗi ngày mà còn là bao nhiêu từ bị gạch đi sau đó.

Cuối cùng, tôi rất biết ơn vì được cho phép sử dụng và in lại một đoạn trích từ “Papyrus Chester Beatty I,” thuộc tác phẩm *Love Lyrics of Ancient Egypt* (tạm dịch: Lời hát tình yêu của Ai Cập cổ đại), do Barbara Hughes Fowler chuyển ngữ, bản quyền thuộc về Nhà xuất bản Đại học North Carolina, năm 1994.

Một người thông thái cần rất ít điều kiện để thấy hạnh phúc, nhưng đối với một tên ngốc thì không gì có thể thỏa mãn được y. Đó là lý do tại sao hầu như ai ai cũng đều khốn khổ.

—*La Rochefoucauld*

Ham muốn là một chủ đề mà ở đó, góc nhìn đúng đắn chỉ có thể đạt được bằng cách đảo ngược gần như hoàn toàn những quan điểm thông thường của đám đông.

—*Bertrand Russell*

GIỚI THIỆU

Lúc này đây bạn đang trải nghiệm sự ham muốn; bởi nếu không thì bạn có thể đã chẳng đọc những dòng này. Ngay cả khi bạn đang đọc chúng theo yêu cầu của người khác, bạn vẫn bị thôi thúc bởi ham muốn làm hài lòng người đó. Và nếu ngừng đọc thì đó không phải vì bạn đã hết ham muốn mà bởi vì ham muốn của bạn đã thay đổi.

Chúng ta ngập chìm trong ham muốn gần như trong mỗi phút giây ta thức. Nếu ngủ thì ham muốn tạm thời được chế ngự, trừ khi mơ và những giấc mơ có thể sẽ được định hình bởi những ham muốn của chúng ta. Kỹ năng hình thành ham muốn thật phi thường. Chẳng có ai dạy chúng ta cách làm việc đó. Hơn thế nữa, nó còn là một kỹ năng mà chúng ta có thể luyện tập cả đời mà không biết mệt mỏi. Khi nói đến ham muốn, ai cũng là chuyên gia. Nếu có một giải Olympic về môn ham muốn thì tất cả chúng ta sẽ có mặt trong đội tuyển tham dự. Đau ốm và tuổi già có thể thay đổi thứ mà chúng ta ham muốn, nhưng chúng không khiến ta dừng ham muốn.

Hãy thử chặn dòng chảy của ham muốn trong giây lát. Bạn sẽ phải ngừng vận người, ngừng gõ những ngón tay hay siết chặt các ngón chân; bạn sẽ phải thả lỏng lưỡi trong khoang miệng và để mi mắt khép lại; bạn sẽ ngồi ngả người ra ghế hoặc nằm xuống bất động; trong khả năng của mình, bạn sẽ phải từ bỏ sự kiểm soát đối với hơi thở và để cho tâm trí trở nên trống rỗng. Nói cách khác, bạn sẽ phải bước vào trạng thái mà chúng ta gọi là thiền định. Và ngay cả thế, bạn vẫn không thể xóa sạch được ham muốn của bản thân bởi bạn sẽ không ở trong trạng

thái này trừ khi bạn không ngừng ham muốn duy trì điều đó. Người ta cần phải có ham muốn để cố gắng dập tắt ham muốn, mà thường là không thành công.

Nếu thử trải nghiệm trên thì bạn sẽ phát hiện ra tâm trí của mình gần như không bao giờ trống rỗng. Những ý nghĩ mới sẽ nảy sinh, nhiều ý nghĩ trong số đó thể hiện sự ham muốn. Bạn có thể thấy mình đang đói và muốn ăn, hay bạn đang cảm thấy khó chịu và muốn cựa quậy. Bạn có thể trải qua cảm giác tức giận bởi nỗi thất vọng về những ham muốn trước đây, hoặc cảm giác lo âu bởi những ham muốn về tương lai. Thử nghiệm này cũng giống với thiền định, hay còn được biết tới là tọa thiền. Bằng cách thực hiện thiền định, các thiền sư thấu tỏ được quá trình mà những ham muốn âm thầm hình thành bên trong chúng ta.

Ham muốn làm thế giới này trở nên sinh động. Nó hiện diện nơi đứa bé đang khóc đòi sữa, nơi bé gái đang loay hoay giải một bài toán, người phụ nữ gặp người mình yêu và quyết định có con sau đó, hay bà cụ khom người trước khung tập đi, dịch chuyển từng bước chậm chạp dọc theo hành lang của viện dưỡng lão để nhận bức thư của mình. Khi tước bỏ ham muốn khỏi thế giới này, bạn sẽ ở một nơi mà sự sống đóng băng, con người không có lý do gì để sống và chẳng có lý do nào để chết.

Một số người có ít ham muốn hơn phần nhiều những người còn lại. Một số người thiếu ham muốn vì họ bị trầm cảm. Một số người khác thì thiếu ham muốn vì họ đã Giác ngộ. Trạng thái Giác ngộ này thường là kết quả cuối cùng sau nhiều năm nỗ lực với một ham muốn mãnh liệt là giải thoát bản thân khỏi sự kìm kẹp của ham muốn.

Vì chúng ta liên tục trải nghiệm sự ham muốn nên chúng ta không nhận ra sự hiện diện của chúng. Cũng giống như tiếng ồn do quạt máy vì tính tạo ra. Tiếng ồn luôn có mặt ở đó, một tiếng thì thầm nhỏ, và bởi vì nó luôn có mặt ở đó nên chúng ta không để tâm tới nó. Tương tự như thế, chúng ta luôn lơ đi những ham muốn của mình, sự thăng trầm và vai trò của chúng trong cuộc sống của ta. Chỉ khi nào ham muốn của chúng ta trở nên dữ dội (như khi ta bước vào tình yêu) hoặc khi xảy ra xung đột (như lúc thèm ăn một ly kem nhưng lại ước mình không thèm nó nữa vì đang ăn kiêng) thì chúng ta mới chú ý đến những ham muốn của mình, cùng với sự pha trộn giữa cảm giác bối rối và bức bối. Và bởi

không nhận ra hoạt động của ham muốn bên trong mình nên chúng ta có đầy rẫy những quan niệm sai lầm về nó.

Việc đọc cuốn sách này có thể mang lại một hệ quả là lần đầu tiên trong đời, bạn để tâm đến sự vận hành của ham muốn của bản thân. Khi đó, bạn sẽ nhanh chóng có được nhận thức đầy kinh ngạc rằng ham muốn của bạn có một cuộc đời riêng. Chúng chợt lóe lên trong đầu bạn, gần như là từ trên trời rơi xuống. Thực sự, trong nhiều trường hợp, bạn không lựa chọn những ham muốn nhiều bằng việc phát hiện thấy chúng tồn tại trong bạn. Bạn cũng sẽ hiểu rõ mức độ mà những ham muốn không mời mà đến này định đoạt cách mà bạn sống mỗi ngày, và về lâu về dài là cách mà bạn sống hết cuộc đời mình.

Ở một góc độ khác, khi hiểu được cách thức hoạt động của ham muốn thì những ham muốn mà bạn hình thành có khả năng thay đổi. Chắc chắn điều này đã xảy ra với tôi trong suốt quá trình nghiên cứu của mình. Một khi tôi hiểu được mức độ mà các ham muốn nảy sinh một cách tự phát chứ không phải do quá trình suy nghĩ lý trí thì tôi ngày càng hoài nghi những ham muốn ấy. Tôi sẽ hỏi: “Ham muốn này đến từ đâu? Tại sao tôi lại muốn điều này?” Trong nhiều trường hợp, sau khi đặt câu hỏi thì cuối cùng, tôi sẽ loại bỏ được ham muốn đang nói đến. (Chỉ trong nhiều trường hợp, nhưng không phải là trong tất cả! Tôi hoàn toàn không tuyên bố rằng mình đã làm chủ được ham muốn).

Mục tiêu của tôi khi nghiên cứu về ham muốn là lục tung nó lên để kiểm tra, để hiểu làm thế nào và tại sao ham muốn lại xuất hiện, chúng ảnh hưởng đến cuộc sống của ta ra sao và làm thế nào để làm chủ ham muốn. Khi theo đuổi mục tiêu này, tôi xem xét những lời dạy về ham muốn của Phật giáo, Đạo giáo, Ấn Độ giáo, người Amish, người Shaker, và các vị thánh Công giáo, cũng như những điều mà các triết gia Hy Lạp và La Mã cổ đại cũng như các triết gia châu Âu thời hiện đại đã nói đến. Việc khảo cứu về ham muốn của tôi ngoài yếu tố đa văn hóa còn mang tính đa ngành. Sau khi xem xét các tác phẩm của các triết gia và nhà tư tưởng tôn giáo, tôi còn nghiên cứu khoa học về việc làm thế nào và tại sao chúng ta lại hình thành những ham muốn.

Đã có rất nhiều người suy ngẫm và viết về ham muốn trong vài thiên niên kỷ qua, và bạn đọc hẳn sẽ tự hỏi: Vậy còn gì để nói về chủ đề này?

Nhưng tôi cho rằng đây là một thời điểm thích hợp để xét lại về ham muốn. Trong ba thập kỷ qua, các nhà tâm lý học tiến hóa đã đưa ra một số phát hiện về lý do tại sao chúng ta lại muốn những điều mà ta muốn. Trong cùng thời kỳ đó, các nhà khoa học thần kinh đã có những khám phá giúp chúng ta lần đầu tiên hiểu được cơ chế của ham muốn. Hiểu biết này cho phép họ phát triển những loại thuốc như Prozac giúp khơi dậy ham muốn ở những bệnh nhân trầm cảm. Ở các trang tiếp theo, tôi sẽ cố gắng dung hòa các quan điểm cổ điển về ham muốn với nghiên cứu khoa học được thực hiện trong vài thập kỷ qua. Rồi chúng ta sẽ thấy, nghiên cứu này về cơ bản xác nhận nhiều nhận định tiền khoa học của các triết gia và các nhà tư tưởng tôn giáo về sự vận hành của ham muốn. Điều đó cũng xác nhận nhiều lời khuyên về cách làm chủ ham muốn của những vĩ nhân như Đức Phật, Epictetus và Thoreau.

Sự phát triển xã hội và kinh tế trong những thập kỷ gần đây cũng là lý do khiến thời điểm này là lý tưởng để xem xét lại ham muốn. Trên khắp thế giới, mức độ giàu có, phồn vinh tăng lên không khiến mức độ mãn nguyện cá nhân cũng vì thế mà tăng theo. Đặc biệt là những công dân ở các quốc gia giàu có, họ được tận hưởng một mức độ tiện nghi vật chất mà tổ tiên của họ không thể tưởng tượng nổi. Thậm chí ngay cả những công dân được các nhà thống kê của chính phủ xếp vào loại nghèo thì cũng có thuốc kháng sinh, biện pháp tránh thai đáng tin cậy, máy nghe đĩa CD, được tiếp cận internet và ống dẫn nước vào tận nhà. Nhưng dù “có tất cả” so với ông cha mình thì họ vẫn cảm thấy bất mãn.

Phần lớn mọi người dành thời gian để theo đuổi những thành công mang tính xã hội như danh vọng, tài sản và tất cả những thứ đi cùng với chúng. (Và nếu không phải danh vọng, tài sản thì chí ít cũng là địa vị xã hội và sự sung túc tương đối). Họ tưởng tượng rằng nhờ đạt được thành công này thì họ cũng sẽ có được sự mãn nguyện – hay ít nhất là sẽ cảm thấy thỏa mãn với những thành tựu, mối quan hệ, tài sản, và quan trọng nhất là mãn nguyện với cuộc sống của họ. Và với sự thỏa mãn này, họ tin rằng hạnh phúc dài lâu sẽ đến với mình. Điều mà họ không nhận ra, cũng là điều mà tôi sẽ lập luận ở các trang tới, đó là người ta hoàn toàn có thể đạt được sự thỏa mãn mà không cần theo đuổi, hay đạt được nhiều thành công mang tính xã hội như thế. Thật vậy, khi chạy theo thành công bên ngoài, con người nhìn chung sẽ làm

giảm đi cơ hội đạt được sự thỏa mãn bên trong.

Mọi người thường cho rằng cách tốt nhất để đạt được hạnh phúc là thay đổi môi trường xung quanh như nhà cửa, quần áo, xe cộ, công việc, bạn đời, người yêu và nhóm bạn bè của họ. Song những ai đã suy xét một cách cẩn trọng về ham muốn (chúng ta sẽ xem xét quan điểm của họ ở những trang tiếp theo) đều có chung một kết luận rằng cách tốt nhất, hay có lẽ thực sự là cách duy nhất, để có được hạnh phúc dài lâu không phải là thay đổi thế giới xung quanh chúng ta hay vị trí của chúng ta trong thế giới này, mà là thay đổi chính bản thân mình. Cụ thể là, nếu có thể thuyết phục bản thân muốn những thứ mà ta đã có thì chúng ta có thể tăng hạnh phúc của mình lên đáng kể mà không cần đến bất kỳ thay đổi nào trong cuộc sống. Một người bình thường không thể nhận ra điều hết sức đơn giản rằng sự thỏa mãn tuyệt vời nhất mà họ có thể đạt được không phải là cố gắng đáp ứng những ham muốn xuất hiện trong mình, mà là kìm nén hoặc loại bỏ có chọn lọc những ham muốn đó. Trong suốt các thời đại và khắp các nền văn hóa, những người có hiểu biết thông tuệ đều cho rằng cách tốt nhất để đạt được hạnh phúc là làm chủ ham muốn của mình, nhưng những người bình thường lại bỏ qua lời khuyên này.

Làm chủ hoàn toàn các ham muốn của bản thân dường như là điều không tưởng. Ngay cả Đức Phật cũng không thành công trong việc dập tắt ham muốn: sau khi giác ngộ, Ngài vẫn duy trì một vài ham muốn – muốn thở, muốn ăn và đặc biệt là muốn chia sẻ với chúng sinh nguồn gốc sự giác ngộ của Ngài. Vì vậy, điều mà chúng ta nên tìm kiếm là khả năng làm chủ ham muốn một cách tương đối. Chúng ta nên học cách sắp xếp, phân loại các ham muốn, cố gắng thỏa mãn một số ham muốn và nỗ lực kìm nén những ham muốn khác.

Vậy làm sao để biết được khi nào chúng ta đã “làm chủ được” ham muốn? Đó là khi chúng ta trải qua cảm giác mà phần lớn những người từng suy nghĩ nghiêm túc về ham muốn đều hướng tới – cảm giác yên bình. Đây không phải là cảm giác do thuốc an thần mang lại, mà là khi chúng ta thấy mình may mắn được sống bất kỳ cuộc đời nào mà số phận an bài cho mình; là dù rơi vào hoàn cảnh sống nào, chúng ta vẫn cảm thấy hạnh phúc trọn vẹn. Mức độ lo âu giảm xuống cùng với cảm giác chúng ta không còn ám ảnh với những thứ như một chiếc xe hơi

mới, một ngôi nhà to hơn, một cơ bụng săn chắc – những thứ mà chúng ta lầm tưởng rằng chỉ khi giành được, ta mới có được hạnh phúc dài lâu. Quan trọng hơn hết, nếu làm chủ được ham muốn trong chừng mực cho phép thì chúng ta sẽ không còn coi thường cuộc sống mình đang có và sẽ thôi mơ mộng được sống cuộc đời của người khác. Thay vào đó, chúng ta sẽ chấp nhận cuộc sống của riêng mình và sống trọn vẹn hết mình.

Cuốn sách này được chia thành ba phần. Trong Phần 1, tôi xem xét về đời sống bí ẩn của ham muốn. Tôi bắt đầu bằng cách mô tả những trường hợp mà mọi người thấy bản thân họ chìm đắm trong ham muốn một cách đột ngột và khó hiểu, cũng như những trường hợp mà những ham muốn vốn bị con người coi là hiển nhiên (nhưng lại định hình cuộc sống của họ trong nhiều thập kỷ) bỗng nhiên biến mất. Tôi cũng xem xét nhu cầu mãnh liệt của con người là muốn tương tác và nhận được sự ngưỡng mộ từ người khác.

Nếu muốn giành chiến thắng trong trận chiến với những ham muốn bất hảo thì việc hiểu được chúng sẽ có ích cho chúng ta. Chính vì lý do này mà trong Phần 2 của cuốn sách, tôi xem xét những điều mà các nhà khoa học đã khám phá được về ham muốn, về cách chúng ta hình thành nên ham muốn và tại sao lại hình thành những ham muốn đó. Tôi bắt đầu bằng một cuộc thảo luận về cấu trúc của ham muốn và nguồn gốc của ham muốn trong chúng ta. Sau đó, tôi tiếp tục mô tả một số nghiên cứu được tiến hành bởi các nhà tâm lý học và nhà khoa học thần kinh về những điều diễn ra trong não bộ khi chúng ta ham muốn. Sau đó, tôi suy đoán về cách thức mà chúng ta tiến hóa khả năng ham muốn và những ham muốn cụ thể nào dần dần được “gắn chặt vào” chúng ta do quá khứ tiến hóa của chúng ta. Bởi sự thiết lập này mà chúng ta có xu hướng hình thành nên những ham muốn nhất định nào đó, nhưng điều đó không có nghĩa là bằng cách nỗ lực thỏa mãn các ham muốn đó, ta sẽ đạt được một cuộc sống hạnh phúc hoặc ý nghĩa. Trong Phần 3, tôi xem xét lời khuyên về cách làm chủ ham muốn được đưa ra qua hàng thiên niên kỷ và ở khắp các nền văn hóa, bao gồm tôn giáo, triết học và cả những lời khuyên được coi là lập dị nhất.

Tôi muốn lưu ý ngay từ đầu với độc giả rằng ở những trang tiếp theo, tôi sẽ không cung cấp một “phương pháp thần kỳ” để có thể ngay lập tức

xóa bỏ những ham muốn bất hảo một cách dễ dàng. Thay vào đó, những gì mà tôi mang lại là sự hiểu biết sâu sắc về cách thức hoạt động của ham muốn, vai trò của nó trong đời sống con người và mối quan hệ giữa sự hình thành ham muốn, thỏa mãn ham muốn và hạnh phúc của con người. Hy vọng rằng những hiểu biết này sẽ giúp độc giả cảm thấy thỏa mãn với cuộc sống của bản thân hơn, thay vì bị những quan niệm sai lầm về cách vận hành của ham muốn khiến cho bạn đau khổ như phần đông mọi người. Độc giả cũng sẽ tiếp cận được những cách thức để có thể ngăn chặn những ham muốn bất hảo nảy sinh trong mình và loại bỏ chúng ra khỏi tâm trí từ lời khuyên của những bậc trí giả trong suốt hàng ngàn năm thông qua các cuộc thảo luận của tôi. Đó là những ham muốn mà mặc dù ta đã cố gắng hết sức kiềm chế nhưng chúng vẫn cứ nảy sinh. Một lần nữa, tôi nhắc lại rằng tôi không có giải pháp thần kỳ nào, bởi làm theo bất kỳ lời khuyên nào cũng đòi hỏi thời gian và nỗ lực. Nếu chúng ta thích những điều mà các Phật tử Thiền tông đã nói về cách làm chủ ham muốn thì chúng ta có thể dành hàng giờ đồng hồ để yên lặng ngồi thiền; nếu thích lời dạy của người Amish, chúng ta có thể gia nhập một cộng đồng Amish (nếu họ muốn thu nạp chúng ta); nếu đồng tình với lời dạy của các triết gia khắc kỷ thì chúng ta có thể dành thời gian tìm hiểu các tác phẩm của họ. Nhưng tôi xin nói thêm rằng thời gian và công sức mà chúng ta bỏ ra để cố gắng làm chủ ham muốn có lẽ sẽ ít hơn đáng kể so với việc đầu hàng trước ham muốn và rồi tiêu tốn thời gian, nỗ lực, làm việc không ngừng nghỉ để thỏa mãn bất cứ ham muốn nào trôi nổi trong đầu óc mình.

PHẦN 1

**ĐỜI SỐNG BÍ MẬT CỦA HAM
MUỐN**

Vậy là ta đã phí phạm đời ta biết bao năm, vì ta tưởng đã gặp mối tình lớn nhất, và ta tưởng có thể sẵn sàng chết vì một người đàn bà thực ra không làm ta thích thú, chẳng hề hợp với sở thích của ta!

—*Marcel Proust*

1

SỰ THĂNG TRẦM CỦA HAM MUỐN

Một số ham muốn được hình thành nhờ vào các quá trình suy nghĩ lý trí. Giả sử tôi muốn ăn trưa. Tôi kết luận rằng cách tốt nhất để ăn trưa là lái xe đến một nhà hàng gần đây, sau khi nhận ra tủ lạnh trong nhà đã hết thức ăn. Kết quả là, tôi hình thành một ham muốn lái xe đến nhà hàng. Đây là quá trình hoàn hảo và đáng khen ngợi của lý trí.

Tuy nhiên, sẽ là một sai lầm nếu cho rằng mọi ham muốn của chúng ta đều được hình thành như vậy. Ngược lại, nhiều ham muốn sâu sắc, có ảnh hưởng nhiều nhất đến cuộc đời chúng ta lại không có lý trí, nghĩa là ta không dùng đến quá trình suy nghĩ lý trí để tạo nên chúng. Quả thực, chúng ta không tạo ra chúng mà chúng tự hình thành bên trong ta. Chúng chỉ đơn giản là xuất hiện trong đầu ta, một cách đường đột, không mời mà đến. Trong khi chúng ngự trị ở đó thì chúng kiểm soát cuộc sống của chúng ta. Một ham muốn nổi loạn có thể giẫm nát những kế hoạch mà chúng ta đặt ra cho cuộc đời mình và do đó làm thay đổi số phận của ta.

Nếu chúng ta hiểu được ham muốn – thật vậy, nếu chúng ta hiểu được thân phận của con người – thì chúng ta cần phải thừa nhận về khả năng tự phát của ham muốn. Sau đó, chúng ta hãy xem xét một số trường

hợp mà cuộc sống của những con người vô cùng lý trí bỗng bị đảo lộn hoàn toàn bởi sự xuất hiện đột ngột, không thể lý giải được của ham muốn.

Rơi vào tình yêu là một ví dụ điển hình của một ham muốn ảnh hưởng đến cuộc sống theo cách không tự nguyện. Chúng ta không thể dùng lý trí thuyết phục mình yêu, và cũng không thể dùng lý trí thuyết phục mình dừng yêu. Khi yêu, vũ khí lý trí của ta ngừng hoạt động. Yêu cũng giống như bị cảm lạnh khi thức dậy, hoặc nói đúng hơn là tỉnh dậy mà bị sốt. Chúng ta không đưa ra quyết định phải lòng ai đó, cũng như không quyết định mình bị cúm. Bệnh tương tư là một tình trạng ngược lại ý muốn của ta, bởi một ngoại lực gây ra. Ngoại lực này là gì? Một số người sẽ nửa đùa nửa thật chỉ ngón tay về phía Thần Tình yêu để tố cáo. Chúng ta rơi vào lưới tình vì Thần Tình yêu đã chọn chúng ta làm mục tiêu mà không hỏi ý ta trước và bắn một mũi tên truyền bệnh tương tư vào ta. Tôi nhận ra điều này chỉ là một huyền thoại, nhưng nó vẫn là một huyền thoại ẩn chứa khả năng giải thích đầy ấn tượng.

Chúng ta cần lưu ý rằng, tương tư thì khác với dục vọng. Một người có ham muốn tình dục cao có thể được thỏa mãn một cách dễ dàng với rất nhiều người. Ngược lại, một người tương tư trải nghiệm một ham muốn mãnh liệt theo bản năng giới tính thông thường với chỉ một mục tiêu – một con người cụ thể.

Khi tương tư, chúng ta mất kiểm soát đáng kể đối với cuộc sống của mình. Khi bắt đầu hành động một cách ngốc nghếch, chúng ta thực sự trở thành kẻ khờ dại vì yêu. Triết gia khắc kỷ La Mã Seneca mô tả tình yêu là “tình bạn bị mất trí.”¹ Nhà cách ngôn người Pháp François duc de La Rochefoucauld tuyên bố rằng: “Mọi đam mê đều khiến chúng ta phạm phải sai lầm, nhưng tình yêu là nguyên nhân dẫn đến những sai lầm ngu xuẩn nhất.”² Freud gọi bệnh tương tư là “chứng rối loạn tâm thần của người bình thường.”³

¹. Seneca, *Những lá thư, lá thư số 9*.

². La Rochefoucauld, *châm ngôn 422*.

³. Được trích dẫn trong Magee, 217.

Nhà văn khôi hài Fran Lebowitz đã tóm tắt sự ngu ngốc của bệnh tương tư bằng những lời sau: “Những kẻ kết hôn vì tình yêu đã mắc phải một sai lầm nực cười. Lẽ ra việc kết hôn với bạn thân của bạn có vẻ hợp lý hơn chứ. Bạn quý mến người bạn thân của mình hơn bất cứ ai mà bạn từng yêu. Hẳn rằng bạn không chọn một người để kết bạn vì họ có chiếc mũi xinh xắn, nhưng đó lại là tất cả những gì bạn đang làm khi kết hôn. Bạn sẽ nói rằng: ‘Anh sẽ dành cả quãng đời còn lại bên em bởi vì bờ môi em.’”⁴

⁴. Được trích dẫn trong Winokur, 245.

Mặc dù tình yêu lãng mạn có những thăng trầm qua nhiều thế kỷ, bệnh tương tư dường như vẫn mãi tồn tại quanh ta. Thi ca của Ai Cập cổ đại mô tả về một điều gì đó khá tương đồng với bệnh tương tư thời hiện đại. Một bài thơ, được viết cách đây hơn 3.000 năm, bắt đầu như sau:

Đã bảy ngày trôi qua kể từ khi ta

gặp được [tình yêu] của mình. Căn bệnh

xâm chiếm ta. Tứ chi của ta bị dẫn dắt.

Ta không còn cảm nhận được cơ thể mình.

Nếu bác sĩ đến,

thì thuốc của họ chẳng thể nào chữa được

con tim ta, cũng như thầy tế lễ

không thể chẩn ra bệnh tình của ta

Họ nên nói: “Đây,

nàng ấy, sẽ chữa lành cho ta.”¹

¹. *Lời bài hát tình yêu của Ai Cập cổ đại, 64.*

Chúng ta cũng có thể tìm thấy trong những mô tả của sử gia Hy Lạp Plutarch về tương tư như một căn bệnh. Ông kể rằng, vào thế kỷ thứ ba trước Công nguyên, bác sĩ Erasistratus được yêu cầu chẩn bệnh cho Hoàng tử Antiochus, con trai Vua Seleucus. Các triệu chứng của Hoàng tử: “Giọng ấp úng, mặt đỏ bừng, đôi mắt lén nhìn trộm, mồ hôi trên người đột ngột túa ra, nhịp tim đập mạnh bất thường, và khi không thể chịu được cảm xúc mãnh liệt của bản thân, anh ta sẽ rơi vào tình trạng bủn rủn, kiệt sức và tái nhợt.” Chẩn đoán của Erasistratus là: chàng trai đang tương tư.²

². *Plutarch, 145.*

Trong tác phẩm *Anatomy of Melancholy* (tạm dịch: Cuộc giải phẫu nỗi u sầu) của Robert Burton, xuất bản vào năm 1621, ông đã nói nhiều về tương tư như một bệnh lý. Ông nhận định rằng: “Trong tất cả các đam mê, tình yêu là đam mê cuồng bạo nhất.”³ Ông cũng đưa ra một phương pháp điều trị cho bệnh tương tư như sau: “Nơi ẩn náu cuối cùng và phương thuốc điều trị chắc chắn nhất, tối ưu nhất, khi không còn biện pháp nào khác hiệu quả, là để cho họ đi với nhau và hạnh phúc bên nhau.”⁴

³. *Burton, 840.*

⁴. *Burton, 798.*

Những ai từng tương tư đều biết rõ các triệu chứng của nó. Đầu tiên là sự chú tâm vào người mà bạn phải lòng². Với trạng thái này, chúng ta mất một phần khả năng kiểm soát suy nghĩ của mình vì không thể ngừng nghĩ đến đối tượng mà mình khao khát. Chúng ta trải nghiệm cái mà các nhà tâm lý gọi là những ý nghĩ xâm nhập.

². Nguyên văn tác giả viết là a “crush”. Theo đó, trong tiếng Anh, crush là danh từ, chỉ cảm xúc phải lòng ai đó nhưng crush cũng là động từ mang nghĩa là đè nát. Từ đồng âm khác nghĩa thể hiện chúng ta phải lòng ai đó, nhưng thực tế là chúng ta cảm giác “bị nghiền nát” bởi họ, như có một sức mạnh đang đè nặng lên ngực ta. (ND).

Khi tương tư, tình yêu trở nên có ý nghĩa với chúng ta, cũng như những ảo giác ý nghĩa với ta khi ta đang bị sốt cao, hay cơn ác mộng có lý với chúng ta trong khi ta đang ngủ. Nhưng với bạn bè và người thân của ta thì sự si mê đó có thể chẳng có nghĩa lý gì cả. Họ sẽ hỏi: “Anh ta nhìn thấy điều gì ở cô gái đó vậy?” Và cũng giống hệt như một cơn sốt có thể qua đi hay chúng ta choàng tỉnh khỏi một cơn ác mộng, bệnh tương tư có thể kết thúc. Khi đó chúng ta có thể đến gặp bạn bè và người thân của mình với vẻ bối rối và hỏi: “Tôi đã nhìn thấy điều gì ở cô ta vậy nhỉ?” Theo lời của triết gia và nhà toán học người Pháp Blaise Pascal: “Trái tim có lý lẽ của nó, điều mà lý trí không hiểu nổi.”³

³. Pascal, đoạn 277.

Sự ra đi của tình yêu cũng khó hiểu không kém sự xuất hiện của nó. Chẳng hạn, triết gia Bertrand Russell là người đàn ông đã có một gia đình hạnh phúc, cho đến khi, trong một lần đạp xe dọc con đường quê, ông chợt nhận thấy mình không còn yêu vợ nữa. Nhận thức này khiến ông lấy làm ngạc nhiên: “Tôi không ngờ, cho đến tận thời khắc này, tình yêu của tôi dành cho nàng thậm chí còn giảm đi.”¹ Như vậy, trong tình yêu, chúng ta có một minh họa ẩn tượng cho vai trò của ham muốn trong đời sống con người. Nó có thể tóm lấy gáy ta, quăng quật một thời gian rồi sau đó bỏ rơi chúng ta.

¹. Russell, *Tự truyện*, 195–196.

Rơi vào tình yêu chỉ là một ví dụ cho thấy chúng ta không lựa chọn được những ham muốn của mình, mà chúng mới lựa chọn ta. Điều tương tự cũng có thể xảy ra với những ham muốn vật chất.

Ví dụ, hãy xem xét tình cảnh khó xử của người tiêu dùng, vào một ngày nọ phát hiện thấy mình có một ham muốn ngớ ngẩn là được sở hữu một trong những chiếc xe ô tô quá khổ, còn được gọi là xe thể thao đa dụng (SUV – sport utility vehicles). Mặc dù những người mua SUV cố gắng đưa ra những lời biện minh hợp lý cho hành động của họ, song những lời biện minh này hiếm khi nghe lọt tai – trừ khi người mua xe là một nhà địa chất hoặc một người bầy thú lấy lông. Gần đây, sự phổ biến của dòng xe SUV đặc biệt gây khó hiểu. Xe SUV đã tồn tại trong nhiều thập kỷ, người ta có thể tậu một chiếc xe Chevy Suburban từ giữa những năm 1930. Tại sao bây giờ có quá nhiều người mua chúng? Điều gì đã thay đổi? Tất nhiên là bạn có thể đặt ra câu hỏi tương tự về bất kỳ một tiêu dùng nhất thời nào khác.

Vào lúc viết cuốn sách này, sự khao khát của người tiêu dùng đối với những chiếc xe SUV đang có dấu hiệu đạt đỉnh, nó chỉ bị thay thế bởi một sự khao khát thậm chí còn khó lý giải hơn nhiều, đó là sở hữu một chiếc Hummer – phiên bản cách tân của dòng xe được thiết kế để vận chuyển binh lính qua các vùng chiến sự. Những người đầu tiên mua chiếc xe Hummers có vẻ hơi ngốc nghếch – vì suy cho cùng thì họ đâu có sống ở vùng có chiến tranh. Nhưng rồi sau đó một điều buồn cười đã xảy ra. Giống như một căn bệnh truyền nhiễm, ham muốn đối với xe Hummer bắt đầu lan rộng. Từng người, từng người hàng xóm dần nhiễm phải tính ganh tỵ với những chủ xe Hummer.

Không có điểm dừng chỉ tiêu cho những món đồ của những người giàu có. Chẳng hạn, người ta có thể chi 450.000 đô-la cho một chiếc đồng hồ đeo tay, 15.000 đô-la cho tai nghe stereo và 6.000 đô-la cho một cái tủ lạnh Sub-Zero. (Gần đây tôi có đến thăm nhà của một người sở hữu một trong những dòng tủ lạnh này. “Tại sao họ gọi nó là Sub-Zero?”, tôi hỏi, nghĩ rằng có lẽ bên trong chiếc tủ có khả năng làm lạnh khác thường.

“Họ gọi nó là Sub-Zero,” chủ nhà đáp, “vì đó là chỉ số IQ phải có của tôi để chi tới 6.000 đô cho một chiếc tủ lạnh”). Và kể cả khi không giàu có, người ta vẫn không ngừng sống như thể họ là người có tiền. Họ hình thành và hành xử theo những ham muốn vật chất bằng sự buông thả liều lĩnh. Hãy xét đến trường hợp bà mẹ của ba đứa con, đang thất nghiệp và không chồng, bốn ngày sau khi mua chiếc xe Ford Mustang đã qua sử dụng, cô đã chi tới 2.736 đô-la – hơn phân nửa giá trị của chiếc xe – để thay nắp trục bánh xe nhựa của nó bằng bánh xe mạ crom. “Không gì tệ hơn mấy cái nắp trục bánh xe bằng nhựa!” – cô giải thích.¹

¹. *Tkacik, A1.*

Ở Mỹ, sự ham muốn vô độ với hàng tiêu dùng là yếu tố chịu phần lớn trách nhiệm cho hơn một triệu người bị phá sản mỗi năm. Nó cũng chịu trách nhiệm cho việc tỷ lệ tiết kiệm quốc gia âm trong những năm gần đây, có nghĩa là trung bình một người Mỹ, trong một tháng, không những không tiết kiệm được gì mà còn phải đi vay để trang trải cho lối sống của mình. Tất cả những điều này xảy ra ngay cả khi người Mỹ ngày nay được hưởng thụ một mức độ giàu có về vật chất mà ông bà tổ tiên của họ sẽ phải kinh ngạc. Ví dụ khác về sự xuất hiện đường đột của ham muốn và cách mà nó có thể thay đổi cuộc sống của chúng ta, hãy xét đến trường hợp của Thomas Merton. Merton sinh năm 1915. Thời đại học, ông là một mẫu sinh viên điển hình, ngập trong thú vui xác thịt. Ông uống rượu như hũ chìm và chạy theo một đám đông ăn chơi trác táng, thậm chí còn có con ngoài giá thú.¹ Theo lời tự bạch thì ông là “một kiểu người cực kỳ đáng ghét – rỗng tuếch, ích kỷ, ăn chơi phóng đãng, yếu đuối, thiếu quyết tâm, vô kỷ luật, ham nhục dục, tà dâm và kiêu ngạo. Tôi thấy bản thân thật đáng kinh tởm.”² Vậy mà trong vòng chưa đầy một thập kỷ, ông không chỉ là một tín đồ Công giáo mộ đạo, một thầy tu trong tu viện, mà còn là một tu sĩ dòng Trappist, nghĩa là ông đã đưa ra lời thề im lặng và chấp nhận sống một cuộc đời khổ hạnh.

¹. Giroux, xxii.

². Merton, 146.

Trong cuộc đời, bất cứ khi nào ai đó đi xa – về phương diện cá nhân, không phải phương diện vật lý thì câu hỏi thú vị là người đó đã đi từ điểm A đến điểm B như thế nào? Trong trường hợp của phần lớn những người du hành, động cơ cho chuyến đi của họ vẫn còn là một bí ẩn vì họ hoặc là không nhận biết được những động cơ của mình hoặc ý thức được chúng nhưng không thể hay không sẵn lòng nói ra điều gì đã thôi thúc họ đi theo con đường đời đó. Trong trường hợp của Merton, chúng ta thật may mắn, cuốn tự truyện *Seven Storey Mountain* (tạm dịch: Ngọn núi bảy tầng) của ông trình bày rất chi tiết tâm lý của một người đàn ông trong quá trình chuyển hóa.

Trước tiên, chúng ta hãy xem xét ham muốn của Merton là chuyển sang Công giáo. Đó là ví dụ kinh điển về một ham muốn tự phát: “Đột nhiên, một cái gì đó bắt đầu khuấy động trong tôi, một cái gì đó bắt đầu nhắc nhở tôi, thôi thúc tôi. Đó là tiếng nói của một sự biến chuyển.”¹ Tiếng nói bảo Merton hãy đi tìm một linh mục và bày tỏ mong muốn được trở thành người Công giáo. Ông đã hy sinh những thú vui cũ của mình để được dẫn dắt, và trước khi biết đến nó, ông đã nung nấu một ham muốn được rửa tội. Ông hy vọng rằng những biến chuyển sẽ giúp ông đáp ứng ham muốn của mình theo ý của Chúa.

¹. Merton, 236.

Đối với hầu hết mọi người, đây sẽ là đoạn kết của câu chuyện, nhưng Merton sớm nhận ra rằng: “Còn có một suy nghĩ khác, một nửa đang tự hình thành trong tâm trí tôi – một ham muốn còn mơ hồ là được trở thành linh mục.”² Sau một đêm uống rượu, Merton và những người bạn đang ngồi trên sàn nhà mở nhạc, hút thuốc và ăn sáng thì “ham muốn mơ hồ” này lộ diện. “Ý tưởng này đến với tôi: Tôi sẽ trở thành linh mục” – Merton nói – “Ham muốn là một sức hút mạnh mẽ và ngọt ngào,

sâu lắng và dai dẳng, đột nhiên có cảm giác đó. Nó là một cảm nhận mới mẻ, sâu sắc và rõ ràng rằng đây là việc mà tôi thực sự cần phải làm.”³

². Merton, 239.

³. Merton, 277.

Sau quyết định trở thành linh mục, Merton cần phải quyết định mình nên gia nhập dòng tu nào. Ông khước từ các tu sĩ nghiêm ngặt tuân thủ của dòng Xito, thường được gọi là Trappist (tu sĩ dòng Trappist), vì quá khổ hạnh, lời thề nguyện im lặng và lối ăn chay của họ. (Ông nói rằng chính cái tên của họ đã khiến ông rùng mình). Thay vào đó ông thử đi theo các tu sĩ dòng Phanxicô nhưng thấy không thỏa mãn, bởi vì mệnh lệnh của họ cho ông quá nhiều sự tự do để tạo ra ham muốn và theo đuổi các ham muốn. Ông quyết định rằng có lẽ mình không được sinh ra để làm linh mục và dự định sống cuộc đời tu trì nhất mà một người thế tục có thể sống.

Không lâu sau đó, ông có một ham muốn mới: “Tôi đột nhiên thấy trong mình đầy tràn một niềm tin sống động rằng: Đã đến lúc tôi phải ra đi và trở thành một tu sĩ dòng Trappist.” Ông không biết ham muốn này từ đâu ra, nhưng nó “thật mạnh mẽ, rõ ràng và không thể cưỡng nổi”.¹ Tại sao lại gia nhập dòng Trappist hơn là những dòng khác? Bởi vì trước đó, trong giây phút khủng hoảng, ông tình cờ mở Kinh thánh, chỉ ngón tay của mình xuống quyển kinh và đọc được câu: “Này, người phải giữ im lặng.” Merton xem đây như một dấu hiệu. (Những người hoài nghi thì có thể nghĩ rằng quyết định gia nhập một tu viện của ông trùng với ngày ông nhận được một lá thư từ ban tuyển quân – thời điểm Chiến tranh thế giới lần thứ hai vừa mới nổ ra).

¹. Merton, 398–399.

Merton không ngạc nhiên trước sự khởi phát đột ngột của ham muốn và việc ông không có khả năng lý giải được chúng. Ngược lại, ông không

ngần ngại bác bỏ quan điểm rằng những ham muốn của chúng ta, đặc biệt là những ham muốn quan trọng nhất, có ảnh hưởng nhất đến cuộc sống của chúng ta – được hình thành nhờ tư duy lý trí. Ông nói với chúng ta rằng: “Trí tuệ liên tục bị mê hoặc, làm cho đui mù và sai lạc bởi những kết thúc và mục đích của đam mê, và bằng chứng mà nó đưa ra cho chúng ta tỏ ra công bằng và khách quan thì luôn đầy ắp những quyền lợi và tuyên truyền.” Ông nói: “Chúng ta là bậc thầy tự huyền hoặc bản thân.” Những ham muốn của chúng ta “là nguồn cơn màu mỡ của mọi kiểu sai lầm và đánh giá sai, và bởi vì những ham muốn đó đều có mặt trong chúng ta, trí tuệ của chúng ta đưa đến cho chúng ta mọi thứ bị xuyên tạc, bóp méo và phù hợp với những tiêu chuẩn của ham muốn trong ta.”¹ Như chúng ta sẽ thấy ở các chương sau, Merton không đơn độc khi tin rằng lý trí có xu hướng là tôi tớ hơn là chủ nhân của ham muốn. Tôi cũng xin nói thêm rằng, điều này được dùng để làm bài học đối chiếu Merton với Bertrand Russell. Khi mọi người nghe câu chuyện cuộc đời của Merton đã chuyển hóa ra sao bởi những ham muốn đường đột, họ bị cuốn vào suy nghĩ cho rằng Merton hẳn phải có một khía cạnh huyền bí nào đó khiến ông dễ nhạy cảm trước những chuyện như thế. Theo họ, một người sống lý trí hơn sẽ không cho phép bản thân bị những ham muốn xoay vần. Điều dễ nhận thấy là Russell là một trong những người ít kỳ bí nhất, sống lý trí nhất trên thế giới này, và những ham muốn của ông vẫn có một đời sống bí mật. Có vẻ như chẳng ai miễn nhiệm trước sự khởi phát bất ngờ và biến mất cũng đột ngột không kém của ham muốn.

¹. *Merton, 225.*

Những ham muốn tự phát đến từ đâu? Làm thế nào chúng xuất hiện trong đầu chúng ta? Một số ham muốn là hệ quả của quá khứ tiến hóa của chúng ta. Các nhà tâm lý học tiến hóa lập luận rằng: Chúng ta yêu nhau vì tổ tiên của chúng ta, những người có xu hướng yêu sẽ có nhiều khả năng sinh con đẻ cái và nuôi dạy chúng thành công hơn những người không yêu. Những ham muốn khác nảy sinh bởi vì ai đó đã khôn khéo gieo những hạt giống ham muốn trong chúng ta. Tại sao một người tiêu dùng đột nhiên lại thấy mình muốn một chiếc xe SUV?

Trong hầu hết các trường hợp đều có vai trò của quảng cáo. Các nhà quảng cáo là chuyên gia trong việc thay đổi một cá nhân về cơ bản là đang thấy thỏa mãn với cuộc đời mình trở thành một người thèm muốn sản phẩm mà họ đang bán, biến anh ta thành người có thể sẵn sàng vung hơn nửa năm tiền lương của mình để sắm món đồ ấy.

Những ham muốn tự phát khác thì khó lý giải hơn. Chẳng hạn, dường như không thể nào có chuyện Thomas Merton đột nhiên muốn trở thành một tu sĩ dòng Trappist do lập trình tiến hóa (việc cho rằng tổ tiên chúng ta, ai trở thành tu sĩ dòng Trappist thì có nhiều khả năng sinh sản hơn những người không thành tu sĩ là điều quá vô lý) hoặc do quảng cáo (các tu sĩ dòng Trappist không quảng cáo).

Nguồn gốc bí ẩn của những ham muốn tự phát và kết quả khó đoán của chúng thật rắc rối. Những người đa nghi sẽ thấy băn khoăn trước câu chuyện của Merton. Nó dẫn tới khả năng là chúng ta đều chỉ là ba ham muốn tự phát được rời bỏ cuộc sống trong một tu viện Trappist, hoặc nếu không phải là điều này thì khi ấy, ba ham muốn tự phát là tránh xa khỏi một số lối sống không dành cho mình. Thực vậy, khả năng cao là bạn đọc đã từng trải nghiệm một ham muốn tự phát làm thay đổi cuộc đời mình. Bạn đã từng phải lòng ai đó bao giờ chưa? Liệu sự khởi đầu của tình yêu có dẫn đến hôn nhân không? Nếu có thì sau đó nó có dẫn tới việc ly hôn không? Và dù có dẫn đến hôn nhân hay không thì liệu tình yêu nảy sinh có dẫn tới việc sinh ra một đứa trẻ hay không? Nếu bạn từng yêu và trải qua những hậu quả của tình yêu thì cuộc sống sau đó của bạn chắc chắn sẽ khác biệt sâu sắc với cuộc sống mà bạn gần như chưa bao giờ đầu hàng trước nó. Và bạn dường như không chọn để mình rơi vào lưới tình.

Thường thì trong cuộc sống, những ham muốn của chúng ta thay đổi theo thời gian, vì ham muốn này sẽ thay thế cho ham muốn khác. Hãy so sánh những ham muốn tha thiết nhất của bạn vào lúc bạn mới 10 tuổi và hiện tại. Chắc hẳn đã có một sự khác biệt. Điều đã xảy ra là, dần dà cùng với thời gian, một số ham muốn trước đây của bạn đã được thỏa mãn và bạn tiếp tục tạo nên những ham muốn mới, trong khi có những ham muốn dường như không thể nào thỏa mãn được và bạn đã từ bỏ chúng để nghiêng về ham muốn khác. Đây là bản tính của con người: một cái đầu đầy rẫy những ham muốn, nhưng ham muốn trong

vòng nghi vấn thì thay đổi theo từng năm và thậm chí trong từng phút. Điều này cũng tựa như nước của một dòng sông. Đôi lúc dòng chảy của ham muốn dừng lại và ai đó sẽ trải qua cảm giác mà tôi gọi là một sự khủng hoảng về ham muốn. Trước khi tiếp tục đi sâu hơn vào việc xem xét những cuộc khủng hoảng đó, hãy để tôi giải thích về sự khác biệt giữa một cuộc khủng hoảng ham muốn và một cuộc xung đột của ham muốn. Giả sử một ai đó bị nghiện ma túy. Lúc đầu, anh ta sẽ thích thú với cơn nghiện, nhưng có thể sẽ đến ngày anh ta kiệt quệ và nhận ra ham muốn của mình với thứ ma túy mà anh ta lựa chọn đang gây rất nhiều tác hại cho bản thân. Đây không phải là điều mà tôi muốn nói về cuộc khủng hoảng ham muốn, mà nó chỉ là một sự xung đột về ham muốn.

Những cuộc xung đột về ham muốn được hiểu cụ thể là một ham muốn hay nhóm ham muốn nào đó gây rắc rối cho ta vì chúng cản trở những ham muốn khác. Do đó, người nghiện ma túy có thể than phiền rằng ham muốn chất ma túy khiến anh ta không thể đạt được những ham muốn khác của mình, chẳng hạn như trở thành một người chồng, người cha tốt. Chúng ta ứng phó với sự xung đột về ham muốn bằng cách giải quyết những ham muốn gây rắc rối. Trong trường hợp nghiện ma túy, chúng ta có thể đi điều trị hoặc tham gia chương trình 12 bước. Ngược lại, trong cuộc khủng hoảng về ham muốn, không phải một vài ham muốn nào đó mang lại rắc rối cho ta, mà là toàn bộ ham muốn của chúng ta. Đó có thể là do ham muốn của chúng ta có vấn đề hoặc bị mất đi khiến cho ta phiền muộn.

Theo tôi, những cuộc khủng hoảng về ham muốn có ba loại. Loại đầu tiên, bạn đột nhiên mất đi khả năng ham muốn. Loại thứ hai, bạn giữ được khả năng ham muốn nhưng tự nhiên có cảm giác chán ghét, không phải về một ham muốn nào đó gây ra sự xung đột mà là về toàn bộ những ham muốn của bạn. Trong loại thứ ba, bạn gặp phải một cuộc khủng hoảng về ý nghĩa cuộc sống, bạn vẫn giữ được khả năng ham muốn nhưng không còn thấy ý nghĩa gì trong việc ham muốn cả. Giờ hãy để tôi làm rõ ba cuộc khủng hoảng này.

Chúng ta đều trải nghiệm sự mất khả năng ham muốn. Trạng thái này thường được gọi là sự buồn chán, tất nhiên ý tôi không phải là kiểu buồn chán mà bạn thường gặp, chẳng hạn như chán một công việc nào

đó. Khi chán công việc, bạn vẫn có khả năng ham muốn. Thực tế, bạn có ham muốn dữ dội được làm việc gì đó khác với cái công việc đang làm bạn thấy chán ngắt kia; vì vậy mà ham muốn vẫn chưa ngưng trong bạn. Ở đây, tôi muốn đề cập tới trạng thái buồn chán mà có rất nhiều thứ bạn có thể làm; chỉ là bạn chẳng muốn làm gì cả. Khi đó, ham muốn đã lụi tàn trong bạn.

May cho chúng ta, kiểu buồn chán này thường chỉ là tình trạng tạm thời, hiếm khi nào kéo dài lâu hơn một buổi chiều Chủ nhật. Sớm muộn gì thì khả năng ham muốn của chúng ta sẽ xuất hiện trở lại. Tuy nhiên, giả dụ bạn đánh mất khả năng ham muốn và tình trạng này kéo dài không chỉ trong một buổi chiều mà suốt nhiều năm thì sao? Đây là điều từng xảy ra với tiểu thuyết gia đoạt giải Pulitzer – Larry McMurtry với tác phẩm lừng danh *Lonesome Dove* (tạm dịch: Bỏ câu cô đơn).

McMurtry đã trải qua một cuộc phẫu thuật tim. Sự phục hồi của ông diễn ra tốt đẹp trong hai tháng đầu tiên, nhưng sau đó tai họa ập đến: ông không còn đọc sách được nữa. Không phải tại đôi mắt hay bộ não của ông gặp vấn đề. Chỉ đơn giản là ông đã mất ham muốn đọc, một ham muốn từng là chủ đạo, định nghĩa về cuộc đời ông cho đến thời điểm đó. Cuộc đời McMurtry chỉ biết xoay quay những cuốn sách – đọc sách, viết sách, mua và bán sách trong vai trò là nhà sưu tập sách hiếm. Và rồi bỗng dưng, sách trở nên vô nghĩa với ông. Đây là phần mô tả của ông về tình cảnh này: “Nội dung của cuộc đời tôi vốn đã từng phong phú thì giờ đây bắt đầu cạn kiệt nhanh chóng. Tôi từng là người dẫn đầu cho một cuộc sống Bờ Đông loại A điển hình, đọc ba tờ báo mỗi ngày, cùng nhiều tạp chí khác, và nói chung là cố gắng bắt kịp tin tức. Nhưng ít nhiều sau một đêm, việc nắm bắt thông tin không còn quan trọng đối với tôi nữa. Mặc dù tôi đã đăng ký mua tờ *New York Times* ở ba thành phố, nhưng một ngày nọ tôi đã gạt chúng sang một bên và đã không đọc những tờ báo khác trong bảy tháng.” McMurtry thấy bản thân ông đã thay đổi bởi sự biến mất của ham muốn: “Từ việc là một người có cá tính riêng khác, tôi bắt đầu cảm thấy mình ít nhiều giống như một hình bóng của ai đó, và rồi hình bóng đó thậm chí còn bắt đầu phai nhòa, bị xóa mất bởi những điều đã xảy ra bên trong. Tôi cảm thấy như thể mình đang tan biến, hay chính xác hơn, tôi đã biến mất. Đối với bản thân mình, tôi ngày càng giống một con ma, hay một cái bóng. Khi

tổn thương trở nên sâu hơn, càng ngày tôi càng có cảm giác là mặc dù cơ thể còn sống sót, song bản ngã mà tôi từng có thì đã chết.”¹ Ông nói ông cảm thấy mình giống kẻ lừa đảo, đang mạo danh chính bản thân mình. Ba năm sau cuộc phẫu thuật, khả năng ham muốn của ông dần được phục hồi, và cùng với nó là cái bản ngã cũ của ông. Đến năm thứ tư, ông có thể đọc lại một ấn bản đầu tiên của tác phẩm *The Sun Also Rises* (tạm dịch: Mặt trời vẫn mọc) của Hemingway và thấy thích thú khi soi ra một lỗi đánh máy phổ biến – từ stopped có ba chữ p ở trang 181.²

¹. *McMurtry, 145.*

². *McMurtry, 147–148.*

Cuộc khủng hoảng ham muốn của McMurtry làm dấy lên một câu hỏi y học rộng hơn. Khi gặp phải một cuộc khủng hoảng ham muốn thực sự, thế giới của người đó cũng tan vỡ. Sự chuyển hóa cá nhân có thể lớn hơn nhiều so với các cuộc khủng hoảng khác trong cuộc sống như khi một người gặp phải tai nạn kinh hoàng hay bị tống vào tù. Thế nhưng nhìn từ bên ngoài thì chẳng có chuyện gì xảy ra để gây nên sự chuyển hóa đó. Bởi lý do này mà người ta có xu hướng đánh đồng cuộc khủng hoảng về ham muốn với sự khởi phát của chứng bệnh tâm thần.

Mất ham muốn, không thể ngủ tròn giấc, và những nỗi kinh hoàng bất ngờ, chẳng hạn như những thứ mà McMurtry đã kinh qua là những dấu hiệu kinh điển của bệnh trầm cảm. Hơn thế nữa, bệnh trầm cảm không phải là chuyện hiếm gặp sau khi phẫu thuật tim. Nó mang đến một ý nghĩa hoàn toàn mới cho câu sáo ngữ cũ về nỗi đau khổ tinh thần gắn liền với một “con tim tan vỡ.” Do đó người ta có xu hướng coi cuộc khủng hoảng ham muốn của McMurtry là bệnh trầm cảm. Tuy nhiên, McMurtry bác bỏ ý kiến cho rằng việc mất hứng thú với đọc sách và viết lách của ông là một dấu hiệu của bệnh trầm cảm: “Đó hoàn toàn là một điều ngớ ngẩn. Tôi thường bị trầm cảm; tôi đã trải qua nhiều năm bị trầm cảm. Nhưng chúng không ngăn được tôi đọc sách, chạy đến một hiệu sách và viết. Cảm giác này thì khác.”¹ Sự tự chẩn đoán của McMurtry liệu có đúng không thì khó mà đoán biết được.

¹. *Streitfeld, C1.*

Đôi khi một cuộc khủng hoảng ham muốn được coi như dấu hiệu của giác ngộ thay vì bị xem là triệu chứng của bệnh tâm thần. Nghĩ theo hướng này, chúng ta nhìn lại cuộc khủng hoảng về ham muốn của Đức Phật Siddhartha Gautama. Trong thời kỳ khủng hoảng của mình, Ngài Siddhartha không gặp rắc rối bởi một số ham muốn giống như một người đang nghiện ma túy, và Ngài cũng không mất đi khả năng ham muốn như McMurtry; trái lại, Ngài buồn khổ với toàn bộ những ham muốn của mình và giải quyết tình trạng khó khăn đó bằng cách từ bỏ ham muốn.

Siddhartha sinh vào năm 563 trước Công nguyên tại nơi mà ngày nay là đất nước Nepal. Cha nuôi nấng Ngài trong cung điện, cắt đứt khỏi mọi phiền não của thế gian để Siddhartha không biết đến cái xấu ác trên cuộc đời. Và khi Siddhartha 29 tuổi, Ngài xin được rời cung điện để đi du hành, cha Ngài tìm cách sắp đặt mọi thứ để Ngài vẫn không biết đến những điều xấu ác. Ông ra lệnh cho quân lính dọn dẹp sạch đẹp con đường mà thái tử Siddhartha đi. Thế nhưng Siddhartha vẫn gặp được “ba nỗi khổ”: một người già, một người bệnh và một người chết. Vì phải đợi tới 29 năm để lần đầu tiên gặp được đau khổ, nên điều đó gây một ấn tượng mạnh cho Ngài và đẩy Ngài đến một cuộc khủng hoảng ham muốn. Cuối cùng thì điều gì đã gây ra cơn khủng hoảng? Có nhiều tích truyện khác nhau, nhưng theo một giai thoại thì vào một đêm nọ, khi Siddhartha ngủ trong cung điện, “Ngài tỉnh dậy, nhìn những nữ nhạc công đang ngủ xung quanh mình và cảm thấy chán ghét tột độ”. Đó là lúc “trong Ngài đầy cảm giác ghê tởm đối với cuộc sống trần tục”, Ngài quyết định rời bỏ cung điện và đi tìm tuệ giác.¹

¹. *Thomas, 54.*

Trong một cuộc khủng hoảng ham muốn tương tự như Ngài Siddhartha, một người sẽ trải qua việc lần đầu tiên cảm giác bất mãn với cuộc sống cứ tăng lên, trong khi cuộc sống đó có thể đã kéo dài

nhiều tuần, nhiều tháng hoặc nhiều năm. Sau đó một sự kiện mang tính kích hoạt xuất hiện, bản thân sự kiện đó có thể hoặc không phải là một sự kiện lạ thường. Trong nhiều trường hợp, sự kiện gây ra cuộc khủng hoảng là một sự kiện quen thuộc như tỉnh dậy, nhìn những nữ nhạc công nằm ngủ xung quanh mình và cảm thấy chán ghét, nhưng chúng lại bất ngờ trở thành điều khủng khiếp quá sức chịu đựng.

Đây là cách mà một học giả Phật giáo mô tả quá trình con người trải qua khi họ gặp phải một cuộc khủng hoảng về ham muốn: nỗi đau khổ của chúng ta kích hoạt “một sự bùng nổ nội tâm, một nhận thức xuyên thấu sự tự mãn dễ dãi của cuộc gặp gỡ thông thường giữa chúng ta với thế giới để thoáng thấy được nỗi bất an không ngừng gặm nhấm dưới chân. Khi sự thấu hiểu này xuất hiện, dù chỉ trong giây lát, thì nó có thể khiến một cuộc khủng hoảng cá nhân sâu sắc xuất hiện. Nó lật đổ những mục tiêu và giá trị quen thuộc, nó chế nhạo những mối bận tâm thường ngày của chúng ta, khiến cho những vui thú trước đây của chúng ta trở nên vô vị”.¹

¹. *Bodhi, 1.*

Có thể rút ra một bài học khi đối chiếu giữa trải nghiệm của Ngài Siddhartha với cái mà ngày nay chúng ta gọi là khủng hoảng tuổi trung niên. Những người trải qua một cuộc khủng hoảng tuổi trung niên điển hình thường không cảm thấy chán ghét những ham muốn hiện tại của họ giống như Ngài Siddhartha; trái lại họ cảm thấy chán ghét bởi mức độ nghèo nàn ít ỏi mà những ham muốn hiện tại của họ đang được thỏa mãn.

Do đó, một người đàn ông đang trải qua cuộc khủng hoảng tuổi trung niên thông thường không bị phiền muộn bởi những ham muốn tình dục mà bởi sự thiếu đa dạng của những đối tác tình dục của anh ta. Anh ta không bị bận tâm bởi chủ nghĩa vật chất tầm thường mà bởi sự thật là anh ta vẫn còn đang lái chiếc xe Ford trong khi có thể và đáng lẽ nên lái một chiếc Porsche.

Hoặc hãy xem xét hội chứng “chiếc tổ trống” mà các bậc cha mẹ có con

bước vào đại học từng trải qua. Trong hầu hết các trường hợp, cuộc khủng hoảng bị kích hoạt bởi tình trạng “chiếc tổ trống” không phải là một cuộc khủng hoảng ham muốn theo nghĩa mà tôi muốn đề cập. Tuy nhiên, bằng cách xem xét hội chứng này, chúng ta có thể hiểu rõ cơ chế hoạt động của ham muốn.

Nếu là những ông bố bà mẹ tốt, họ thường thay thế những ham muốn của riêng họ bằng ham muốn của con họ. Họ thức dậy vào buổi sáng và không nghĩ “Tôi muốn gì?” mà là nghĩ “Con tôi cần gì?”. Sau khi làm việc này trong hai thập kỷ, khả năng ham muốn ích kỷ của họ suy yếu. Họ đơn giản là không giỏi trong khoản nghĩ về những điều họ mong muốn, phần còn lại của thế giới như bị quên lãng. Khi con họ trưởng thành và “rời khỏi tổ”, nguồn ham muốn “bên ngoài” này cạn kiệt, và các bậc cha mẹ đối mặt với một nhiệm vụ là học lại cách ham muốn ích kỷ. Đây là thách thức mà những cặp vợ chồng già không ở với con phải đối mặt – làm sao để khởi động lại động cơ ham muốn.

Trong những nền văn hóa khác, người ta có một số giải pháp cho hội chứng “chiếc tổ trống”. Ví dụ, trong văn hóa Hindu, những cặp vợ chồng già không ở với con được tư vấn cách vút bỏ động cơ ham muốn chứ không phải khởi động lại động cơ ham muốn. Luật Manu của đạo Hindu chia cuộc đời thành bốn giai đoạn: học sinh, chủ gia đình, người về hưu và người tu khổ hạnh. Những cặp vợ chồng già không ở với con thường có bước chuyển đổi từ người chủ gia đình sang người về hưu. Công việc của một người chủ gia đình, kiếm tiền và tiêu tiền một cách khôn ngoan phù hợp với luật Hindu. Nhưng khi da anh ta bắt đầu nhăn nheo, tóc bạc dần và gặp được cháu mình thì người chủ gia đình đã sẵn sàng bước sang giai đoạn tiếp theo của cuộc đời. Thay vì học lại cách để ham muốn ích kỷ, anh ta biến mức độ ham muốn bị suy giảm trở thành lợi thế của mình: “Từ bỏ tất cả thực phẩm đã trồng được và mọi đồ đạc, của cải cá nhân, anh ta có thể đi vào rừng, gửi vợ cho các con trai chăm sóc, hoặc đi cùng vợ. Anh ta mang theo ngọn lửa thiêng và các dụng cụ cần thiết cho “lễ hy sinh”, anh ta có thể từ bỏ làng mạc để vào rừng và sống ở đó, và kịp thời kiểm soát các giác quan của bản thân.”¹

¹. *Luật Manu, chương 6, đoạn 1–4.*

Những cuộc khủng hoảng ham muốn được mô tả ở trên đã đủ tồi tệ rồi, ấy thế mà người ta còn có khả năng tưởng tượng ra những cuộc khủng hoảng còn nghiêm trọng hơn thế nữa. Ví dụ, hãy xét đến “sự bất giữ cuộc sống” của nhà văn người Nga Lev Tolstoy. Khi ông trải nghiệm cơn khủng hoảng ham muốn ở độ tuổi ngoài 40, Tolstoy là người đàn ông giàu có, sức khỏe tốt và đang ở đỉnh cao sự nghiệp. Cũng giống như hầu hết mọi người, ông tràn đầy ham muốn, nhưng rồi một chuyện kỳ lạ bắt đầu xảy ra: ông bắt đầu trải nghiệm “những khoảnh khắc bối rối.” Chúng sẽ qua đi, để rồi lại tái diễn. Ông nói rằng: những khoảnh khắc đó, “luôn được biểu hiện qua những câu hỏi: Để làm gì? Nó dẫn đến điều gì?”²

². *Tolstoy, 15.*

Lúc đầu ông phớt lờ những câu hỏi này, nhưng chúng cứ liên tục xuất hiện trong tâm trí. Ví như khi xem xét đến nhu cầu của con cái hay của những người nông dân trong khu đất của ông, ông đột nhiên tự nhủ rằng: “Để làm gì?”. Ngay cả danh tiếng trong giới văn chương của ông cũng không còn là nguồn vui nữa: “Tôi sẽ tự nhủ: ‘Được rồi, mi sẽ nổi tiếng hơn cả Gogol hay Pushkin; Shakespeare hay Molière, hay nổi tiếng hơn hết thầy nhà văn trên thế giới này, nhưng rồi sao nào?’ Và tôi không thể tìm ra câu trả lời.”³

³. *Tolstoy, 16–17.*

Ngay sau đó, Tolstoy gặp phải một cuộc khủng hoảng toàn diện về ham muốn: “Tôi cảm thấy những thứ mà tôi từng đứng trên đó đã sụp đổ và rằng tôi chẳng còn lại gì dưới chân mình. Những điều mà tôi từng sống vì chúng không còn tồn tại, và chẳng còn gì cả.” Ông nói tiếp:

“Cuộc sống của tôi bị ngưng trệ. Tôi có thể hít thở, ăn uống và ngủ nghỉ, và tôi không thể không làm những việc này; nhưng đã không còn cuộc sống, bởi vì những ước vọng khiến tôi cảm thấy có lý do để sống, để đạt tới đã không còn nữa. Nếu tôi ham muốn một cái gì đó, thì tôi đã biết trước rằng, dù tôi có thỏa mãn hay không thỏa mãn ước vọng ấy của mình, thì tiếp theo đó sẽ chẳng có gì hết. Giả sử có một tiên nữ đến và tỏ ý sẵn sàng thực hiện mọi ước vọng của tôi thì tôi sẽ không biết nói gì. Nếu ở trong tôi còn có thứ không phải ước vọng, mà chỉ thói quen ước vọng như trong những giây phút say rượu xưa kia, thì lúc tỉnh táo, tôi biết rằng cái đó chỉ là hư ảo, rằng chẳng có gì để ước vọng nữa. Ngay cả nhận biết chân lý, tôi cũng không thể ước vọng nữa, bởi vì tôi đoán được nó là cái gì. Chân lý ấy là: cuộc sống là vô nghĩa.”¹

¹. Tolstoy, 17–18.

Đối với Tolstoy, có vẻ như ai đó đã chơi một trò đùa ác độc và ngu ngốc với ông bằng cách đặt ông vào thế giới này và thích thú xem Tolstoy đạt được thành tựu của thế gian, để rồi lại phát hiện ra tất cả chẳng có nghĩa lý gì hết. Tolstoy nói với chúng ta rằng: điều ngạc nhiên duy nhất của ông là ông không nhận ra điều này ngay từ đầu. Suốt cuộc đời ông đã vô tư để cho những ham muốn của mình bay nhảy tự do; chỉ đến bây giờ ông mới vỡ ra mình thật dại dột khi làm thế.

Cuộc khủng hoảng ham muốn của Tolstoy khác với những cuộc khủng hoảng được thảo luận trước đó. Larry McMurtry nhận thấy mình không thể ham muốn nhưng vẫn ham muốn được ham muốn. Ngài Siddhartha vẫn có khả năng ham muốn nhưng lại ham muốn mình không còn ham muốn. Tolstoy không đánh mất khả năng ham muốn và không muốn từ bỏ ham muốn. Chỉ là ông không còn nhận thấy bất kỳ ý nghĩa gì trong việc ham muốn. Những gì Tolstoy trải qua là cuộc khủng hoảng ham muốn nghiêm trọng nhất, một cuộc khủng hoảng về ý nghĩa cuộc sống. Những cuộc khủng hoảng như vậy thật nguy hiểm vì chúng có thể dẫn tới kết cuộc tự sát. Và quả thực, trong suốt thời gian chịu đựng cuộc khủng hoảng, Tolstoy đã có ý định tự tử.

“Cuộc sống của tôi bị ngưng trệ. Tôi có thể hít thở, ăn uống và ngủ nghỉ, và tôi không thể không làm những việc này; nhưng đã không còn cuộc sống, bởi vì những ước vọng khiến tôi cảm thấy có lý do để sống, để đạt tới đã không còn nữa. Nếu tôi ham muốn một cái gì đó, thì tôi đã biết trước rằng, dù tôi có thỏa mãn hay không thỏa mãn ước vọng ấy của mình, thì tiếp theo đó sẽ chẳng có gì hết. Giả sử có một tiên nữ đến và tỏ ý sẵn sàng thực hiện mọi ước vọng của tôi thì tôi sẽ không biết nói gì. Nếu ở trong tôi còn có thứ không phải ước vọng, mà chỉ thói quen ước vọng như trong những giây phút say rượu xưa kia, thì lúc tỉnh táo, tôi biết rằng cái đó chỉ là hư ảo, rằng chẳng có gì để ước vọng nữa. Ngay cả nhận biết chân lý, tôi cũng không thể ước vọng nữa, bởi vì tôi đoán được nó là cái gì. Chân lý ấy là: cuộc sống là vô nghĩa.”¹

¹. Tolstoy, 17–18.

Đối với Tolstoy, có vẻ như ai đó đã chơi một trò đùa ác độc và ngu ngốc với ông bằng cách đặt ông vào thế giới này và thích thú xem Tolstoy đạt được thành tựu của thế gian, để rồi lại phát hiện ra tất cả chẳng có nghĩa lý gì hết. Tolstoy nói với chúng ta rằng: điều ngạc nhiên duy nhất của ông là ông không nhận ra điều này ngay từ đầu. Suốt cuộc đời ông đã vô tư để cho những ham muốn của mình bay nhảy tự do; chỉ đến bây giờ ông mới vỡ ra mình thật dại dột khi làm thế.

Cuộc khủng hoảng ham muốn của Tolstoy khác với những cuộc khủng hoảng được thảo luận trước đó. Larry McMurtry nhận thấy mình không thể ham muốn nhưng vẫn ham muốn được ham muốn. Ngài Siddhartha vẫn có khả năng ham muốn nhưng lại ham muốn mình không còn ham muốn. Tolstoy không đánh mất khả năng ham muốn và không muốn từ bỏ ham muốn. Chỉ là ông không còn nhận thấy bất kỳ ý nghĩa gì trong việc ham muốn. Những gì Tolstoy trải qua là cuộc khủng hoảng ham muốn nghiêm trọng nhất, một cuộc khủng hoảng về ý nghĩa cuộc sống. Những cuộc khủng hoảng như vậy thật nguy hiểm vì chúng có thể dẫn tới kết cuộc tự sát. Và quả thực, trong suốt thời gian chịu đựng cuộc khủng hoảng, Tolstoy đã có ý định tự tử.

Cuộc khủng hoảng ham muốn của Tolstoy phải mất nhiều năm trời để phát triển. Trong một trường hợp khác về một phụ nữ 65 tuổi giấu tên, cuộc khủng hoảng ham muốn này chỉ mất vài phút. Người phụ nữ này đã chiến đấu với căn bệnh Parkinson suốt 30 năm, và dù các triệu chứng của bà đã trở nên nghiêm trọng nhưng về mặt tâm lý, bà ấy đã chiến đấu ngoan cường. Bà ấy không bị trầm cảm và tâm trạng cũng không thay đổi thất thường. Rồi vào một ngày nọ của năm 1999, mọi thứ đã thay đổi: trong vòng 5 phút, bà chuyển từ một người vui vẻ thành người bị trầm cảm nặng. Các bác sĩ đã tận mắt chứng kiến tình tiết diễn biến, ghi lại video sự thay đổi trong những biểu cảm của bà ấy, và những lời mà bà thốt ra: “Tôi không còn muốn sống nữa, không muốn nhìn, không muốn nghe, không muốn cảm nhận gì hết... Tôi chán ngấy cuộc sống này rồi, tôi sống đủ rồi... Tôi không thiết sống nữa, tôi chán ghét cuộc đời này.” Các bác sĩ tin chắc rằng những cảm giác này là thật lòng và chân thành. Người phụ nữ này chỉ đơn giản là đã mất đi ham muốn sống chỉ trong vài phút, ngay trước mắt họ.¹

¹. *Bejjani, 1476f.*

Chuyện gì đã xảy ra với người phụ nữ này? Bà vừa nhận được tin buồn sâu sắc nào đó chăng? Hay bà ấy đã đọc những tác phẩm của một vài triết gia bi quan? Không hề có chuyện đó. Vào thời điểm bà ấy rơi vào cuộc khủng hoảng về ý nghĩa cuộc sống, các bác sĩ trong một nỗ lực nhằm giảm bớt các triệu chứng của bệnh Parkinson đã kích thích điện vào một vùng não bộ của bà. Các nhà nghiên cứu phát hiện ra nếu họ kích thích đúng chỗ thì những nạn nhân của căn bệnh Parkinson có thể nhận được sự cải thiện đáng kể; nhưng để bác sĩ tìm đúng chỗ, bệnh nhân phải tỉnh táo khi được thực hiện các kích thích dò tìm. Trong trường hợp của người phụ nữ này, các bác sĩ đã vô tình kích thích nhầm chỗ. Một lời giải thích cho chuyện đã xảy ra, đó là các bác sĩ đã ức chế phần não bộ tạo ra ý chí sống, và hậu quả là người phụ nữ này ngay lập tức bị trầm cảm. Tôi sẽ nói thêm về người phụ nữ này và số phận của bà ấy ở Chương 6, khi tôi xem xét về nền tảng sinh học của ham muốn.

Những cuộc khủng hoảng được mô tả trong chương này thật đáng quan

ngại. Chúng cho thấy khả năng rằng khi chúng ta thức dậy vào sáng mai, chúng ta có thể giống như McMurtry, sẽ mất đi khả năng ham muốn, hoặc giống Ngài Siddhartha, sẽ khám phá ra mình không còn ham muốn những thứ đã thèm muốn vào buổi tối hôm trước. Dù là trường hợp nào đi nữa, chúng ta sẽ trải nghiệm một cuộc khủng hoảng về bản thể cá nhân để có thể chuyển hóa như một con người. Có thể chúng ta sẽ trải qua một cuộc khủng hoảng về ý nghĩa cuộc sống giống như Tolstoy từng trải qua. Những độc giả có xu hướng coi nhẹ những khả năng đó thì cần hiểu rằng McMurtry, Ngài Siddhartha và Tolstoy cũng từng không quan tâm gì đến chúng, cho đến khi họ thấy mình rơi vào vòng kìm tỏa của một cuộc khủng hoảng ham muốn. Trải qua một cuộc khủng hoảng ham muốn là điều cực kỳ đau đớn, nhưng nó có thể đem lại lợi ích, chẳng hạn, nhờ cuộc khủng hoảng mà Ngài Siddhartha đã giác ngộ. Liệu người ta có thể đạt được sự giác ngộ mà không phải trải qua một cuộc khủng hoảng ham muốn hay không? Biết đâu được. Đặc biệt là, chúng ta có thể hy vọng rằng nhờ khắc cốt ghi tâm lời khuyên của những cao nhân đó, như Ngài Siddhartha, đã sống sót qua một cuộc khủng hoảng ham muốn mà chúng ta cũng có thể đạt được một mức độ giác ngộ nào đó. Chúng ta sẽ xem xét một vài lời khuyên về vấn đề này ở Phần 3.

Ở một mình là một trong những điều tồi tệ nhất đối với con người.

—*William James*

Địa ngục – là kẻ khác.

—*Jean-Paul Sartre*

2

KẺ KHÁC

Hầu hết mọi người đều tìm kiếm danh vọng và tài sản. Nếu không thể nổi tiếng toàn thế giới thì họ sẽ tìm kiếm danh tiếng ở cấp khu vực, địa phương, nổi tiếng trong vòng tròn mối quan hệ xã hội của họ hay xuất chúng so với các đồng nghiệp của họ. Tương tự, nếu không thể tích lũy được một gia tài đúng nghĩa thì họ sẽ tìm kiếm sự sung túc tương đối: muốn giàu hơn đồng nghiệp, hàng xóm, người thân và bạn bè của họ.

Thoạt nhìn thì ham muốn danh vọng (phổ quát hơn đối với địa vị xã hội) và ham muốn về tài sản (đối với của cải vật chất) có vẻ như khác nhau: cái đầu liên quan tới mọi người, còn cái sau thì không. Tuy nhiên, ngẫm một chút thì thấy ham muốn vật chất và ham muốn xã hội của chúng ta có mối liên hệ chặt chẽ, phần lớn là vì chúng ta sống cạnh nhiều người và muốn họ ngưỡng mộ mình nên ta mới thêm muốn của cải vật chất đến vậy. Nếu chúng ta thờ ơ trước địa vị xã hội thì chúng ta ít có khả năng ham muốn xe hơi, kim cương và căn nhà mà ta đang mơ mộng về chúng. Thật vậy, nếu hàng xóm chế giễu thay vì trầm trồ nể phục những người chủ xe SUV, những chiếc đồng hồ đeo tay đắt tiền và dinh thự rộng 15 nghìn mét vuông, thì không chắc chúng ta sẽ nỗ lực, cố gắng đạt được những thứ đó.

Một kết luận rút ra từ điều này là nếu muốn hiểu được tại sao lại có những ham muốn mà ta đang có – tức là hiểu được tại sao chúng ta muốn những gì mà ta muốn – thì điều tối quan trọng là phải thấy rõ vai trò của người khác trong cuộc sống của chúng ta. Đặc biệt, ta cần hiểu mình muốn gì ở người khác. Do đó, hãy xem xét những ham muốn xã hội của mình.

Aristotle nói rằng con người là một loài động vật chính trị.¹ Ý ông không phải là chúng ta về bản chất đã hứng thú với chính trị – nhiều người rõ ràng là đâu có quan tâm đến chính trị. Ý ông ấy là con người bản chất vốn đã phù hợp cho lối sống trong một thành bang, hoặc cộng đồng. Bản chất chúng ta là sống thành tập thể, hòa mình giữa gia đình và bạn bè. Phần lớn chúng ta sẽ thấy thật khó mà sống nếu thiếu tiếp xúc với con người trong một khoảng thời gian dài. Quả thật, phần đông chúng ta chưa bao giờ, trong cả cuộc đời mình, trải qua 24 giờ đồng hồ mà không có sự tiếp xúc với con người; nếu có thì đó có thể không phải do ta tự lựa chọn.

¹. *Aristotle, bk. 1, ch. 2.*

Con người cần có nhau. Đó là một nhu cầu được cho là chỉ sau mỗi nhu cầu về không khí, nước uống và có lẽ là thức ăn của chúng ta. (Một số người sẽ thích một ngày thiếu thức ăn hơn là thiếu con người). Nếu tước đi của một người bình thường sự tiếp xúc, giao tiếp với con người trong một thời gian dài, chúng ta sẽ lo ngại cho sự lành mạnh bình thường của y.

Tại sao chúng ta lại cần người khác? Chúng ta nhận được gì từ họ? Họ phần nào là một nguồn vui. Chúng ta cần họ nếu ta muốn trò chuyện, chơi quần vợt hay làm tình. Chúng ta cũng cần những hàng hóa và dịch vụ mà họ cung cấp. Người bán tạp hóa cung cấp thực phẩm cho tôi, còn bác sĩ của tôi thì giúp tôi khỏe mạnh. Mối liên hệ của tôi với những cá nhân đó hoàn toàn hợp lý, bởi vì mua thực phẩm từ một cửa hàng thì dễ dàng hơn là tự tay trồng ra; và bởi vì tôi không đủ năng lực để chẩn ra bệnh tình của mình. Và kiếm tiền để mua những hàng hóa và dịch vụ của người khác có liên quan đến công việc của tôi. Những người khác

cũng là một nguồn thông tin hữu ích. Họ biết những điều mà tôi không biết, và những thông tin ấy sẽ có lợi cho tôi. Tôi nói chuyện với họ một phần để nắm được những mẫu thông tin này, chẳng hạn như cửa hàng tạp hóa đang phát miễn phí các mẫu kem. Song những nhu cầu xã hội thiết thực này chỉ là một phần của câu chuyện. Ngay cả khi chúng ta có mọi thứ cần thiết để duy trì một cuộc sống thoải mái, chúng ta vẫn sẽ tìm đến người khác.

Chúng ta tìm đến họ một phần vì những phản hồi xã hội từ họ. Hầu hết chúng ta đều bất an. Chúng ta lo sợ rằng những lựa chọn ta đưa ra về lối sống của mình là sai lầm. Chúng ta hướng đến người khác để tìm sự trấn an. Chúng ta có thể kể cho một người bạn về những suy nghĩ, hoạt động, kế hoạch, nỗi ham muốn và sự sợ hãi của chúng ta vì muốn biết phản ứng của người bạn ấy. Chúng ta muốn bạn mình ủng hộ những lựa chọn của chúng ta hoặc nếu không thì cũng để giúp chúng ta tỉnh trí lại.

Đôi lúc phản hồi xã hội có tính trực tiếp và rõ ràng: “Kiểu tóc đó trông khiếm quá!” Nhưng thường thì phản hồi lại mang tính nói giảm nói tránh: “Nó không đến nỗi tệ như kiểu tóc mà cậu cắt vào mùa Giáng sinh năm ngoái.” Phản hồi cũng có thể là phi ngôn ngữ. Nét mặt của người bạn đời khi nhìn thấy kiểu tóc mới của chúng ta có thể quan trọng hơn bất kỳ lời bình luận trấn an nào mà họ có thể nói sau đó. Vì phản hồi xã hội quá quan trọng với chúng ta nên ta đã phát triển kỹ năng đọc được suy nghĩ của đồng loại: chúng ta học cách nhìn thấu phản ứng của họ và dò ra những cảm xúc thực của họ.

Mặc dù bạn bè, người thân và người yêu đều là những nguồn phản hồi quan trọng, nhưng chúng ta cũng chú ý đến những phản hồi từ kẻ thù và thậm chí là những người hoàn toàn xa lạ. Trên thực tế, chúng ta thậm chí coi trọng phản hồi của họ hơn phản hồi của bạn bè, vì bạn bè có động cơ để nói dối chúng ta – nói điều mà chúng ta muốn nghe để giữ gìn tình bạn – còn kẻ thù và người xa lạ thì không. Một kẻ thù chỉ ra khuyết điểm có thể khiến nó hiện ra sừng sững trong tâm trí chúng ta, hơn việc mười người bạn phủ nhận rằng chúng ta đang có khuyết điểm như thế. Một người lạ cười khúc khích trước kiểu tóc của chúng ta có thể làm cho ta quay lại tiệm ngay lập tức, ngay cả khi người thân nói với ta rằng chẳng có vấn đề gì với kiểu tóc đó.

Ngay cả khi chúng ta hoàn toàn tự tin rằng bản thân không cần kiểm tra lại các quyết định của mình với người khác thì chúng ta có lẽ vẫn quan tâm nhiều đến suy nghĩ của người khác về mình. Chúng ta muốn họ thừa nhận sự tồn tại của ta, ghi nhận ta và đáp lại ta. Chúng ta có thể muốn họ yêu ta, và nếu không thì chí ít cũng ngưỡng mộ ta. Hay nếu không thể có được sự ngưỡng mộ của họ thì chúng ta tìm kiếm sự tôn trọng hay ghi nhận.

Trong những trường hợp ngoại lệ, chúng ta tìm kiếm sự công nhận hoặc ngưỡng mộ không phải của một vài người được chọn mà của cả đám đông. Tự sâu thẳm bên trong, hầu hết chúng ta thích được nổi tiếng, để không chỉ bạn bè, người thân và hàng xóm ngưỡng mộ, mà còn cả những người hoàn toàn xa lạ. Thật vậy, theo Plato, chúng ta sẽ hoang mang trước hành vi của con người trừ khi ta hiểu được: “Họ bị khuấy động như thế nào bởi tình yêu đối với danh tiếng bất tử. Họ sẵn sàng chấp nhận mọi rủi ro nguy hiểm lớn hơn cả việc chấp nhận rủi ro vì con cái, tiêu tốn tiền bạc và chịu đựng bất kỳ sự vất vả nào, và thậm chí là cái chết, vì muốn để lại một cái tên bất diệt.”¹ Samuel Johnson nhận xét: “Mọi người, dù có nguyện vọng dường như vô nghĩa với tất cả những người khác trừ bản thân mình, vẫn có một vài dự án mà anh ta ôm hy vọng sẽ được nổi danh, một số tác phẩm nghệ thuật mà anh ta tưởng tượng rằng sẽ thu hút sự chú ý của cả thế giới.”² Triết gia David Hume từng viết “tình yêu đối với danh tiếng; những luật lệ với quyền thế không gì kiểm soát nổi trong mọi suy nghĩ phóng khoáng, và thường là mục tiêu tối quan trọng của mọi tham vọng và cam đoan của họ”.³ Và tiểu thuyết gia Anthony Trollope viết rằng ham muốn nổi tiếng “là thứ ‘rất người’ đến nỗi ai thiếu nó thì đứng trên hoặc thấp hơn con người”. Sau đó ông thú nhận về ham muốn nổi tiếng của mình, đó là ông muốn mình không chỉ là một nhân viên ở bưu điện, mà là một người quan trọng.⁴

¹. Plato, “Tiệc rượu,” 167–168.

². Johnson, số 164 (12 tháng Mười, 1751).

³. Hume, “Enquiry Concerning the Principles of Morals,” đoạn IX, phần 1.

⁴. Trollope, 92–93.

Và chúng ta không chỉ muốn nổi tiếng; hầu hết chúng ta đều tưởng tượng rằng mình sẽ nổi tiếng. Ví dụ, hãy xem xét các nhà xã hội học. Ít ai có thể buộc tội họ là một nhóm háo danh. Tuy nhiên, một cuộc khảo sát với gần 200 nhà xã hội học phát hiện thấy khoảng 100 người trong số họ mong ước được trở thành một trong 10 nhà xã hội học hàng đầu trong thời đại của họ, đây rõ ràng là một việc bất khả thi về mặt toán học. Cuộc khảo sát cũng phát hiện thấy hơn một nửa trong số họ nuôi hy vọng tên tuổi của mình sẽ trường tồn theo thời gian thông qua nghiên cứu xã hội học – họ nghĩ rằng những tác phẩm của họ vẫn sẽ có người đọc sau khi họ qua đời.¹

¹. Cowen, 154–155.

Các triết gia cũng tìm kiếm danh tiếng theo cách kín đáo, âm thầm. Tôi không có khảo sát nào để chứng minh cho điều này, nhưng tôi có nhận định của Cicero cho rằng: “Những triết gia mà thậm chí viết về việc xem thường danh tiếng thì cũng vẫn đặt cái tên của mình ngay trang đầu. Trong chính hành động ghi lại sự khinh thường của họ đối với danh tiếng và tai tiếng, họ cũng muốn được người ta biết đến và nhắc đến tên tuổi của mình.”² Như vậy có thể đưa ra một quan điểm là, ngay cả những người công khai khinh bỉ danh tiếng cũng âm thầm thêm muốn nó. Theo lời của Tacitus: “Ham danh là ham muốn cuối cùng mà một người thông thái rũ bỏ.”³

². Cicero, 119.

³. Được trích dẫn trong Schopenhauer, "Wisdom of Life," 58.

Các nhà xã hội học và triết học phải làm việc chăm chỉ để đạt được danh tiếng; còn những tên bạo chúa có thể đạt được nó thông qua pháp luật, dù họ chẳng làm gì để xứng đáng với danh tiếng hay tai tiếng đó. Một ví dụ gần đây về điều này là Saparmurat Niyazov⁴, nhà độc tài xứ Turkmenistan, tự xưng là "Cha của mọi con dân Turkmen". Ông ta đặt tên cho các thành phố, con đường, nhà thờ Hồi giáo, trang trại, sân bay chính và thậm chí cả các thiên thể theo tên mình. Ông ta đã dựng tượng của mình trên khắp đất nước và đưa khuôn mặt mình lên các bảng quảng cáo và tiền tệ. Thậm chí ông ta còn đổi tên một tháng trong lịch Turkmen cho bản thân mình. Tờ *New York Times* chạy dòng tít: "Nhà lãnh đạo của người Turkmen, Ước được trở thành tháng Tám, An phận làm tháng Một". Và để đảm bảo rằng danh tiếng của nhà nước độc tài mà ông ta làm chủ sẽ không bị phai nhạt trong suốt cuộc đời, ông đã hai lần tự xưng mình là tổng thống trọn đời.⁵

⁴. Ông Niyazov từng đổi tên các thứ và các tháng theo tiếng Turkmen thành các từ liên quan đến mình, tháng 1 là Nhà lãnh tụ của Thổ Nhĩ Kỳ (biệt danh của ông này), tháng 8 là Alp Arslan - vị lãnh tụ thứ hai của Triều đại Seljuk - một nhân vật lịch sử. (ND)

⁵. Rosett, A12.

Nếu chúng ta đạt được danh tiếng thì điều gì sẽ xảy ra sau đó? Có khả năng chúng ta sẽ không được thoải mái. Vấn đề với danh tiếng là nó nằm trong tâm trí của người khác, và theo nhận định của triết gia người Đức ở thế kỷ 19 Arthur Schopenhauer: "Tâm trí của người khác là một nơi tồi tệ để trở thành ngôi nhà cho hạnh phúc đích thực của một người."¹ Bởi vì sự nổi tiếng đòi hỏi sự hợp tác của những người khác, chúng ta đã phó mặc bản thân cho những người đó. Cụ thể, khi một người được thổi phồng bằng danh tiếng, thì những người còn lại có khả năng làm "xì hơi" anh ta, và hẳn sẽ đẩy anh ta vào tình cảnh bất hạnh

và thống khổ bằng một vài từ được lựa chọn kỹ càng. Điều này xảy ra thường là vì hoạt động mang lại danh tiếng cho người nào đó cũng mang đến niềm hạnh phúc cho y. Tuy nhiên, không có nghĩa là một người nổi tiếng không thể sống hạnh phúc. Khi danh tiếng và hạnh phúc của anh ta không có mối quan hệ trực tiếp, anh ta sẽ vẫn hạnh phúc kể cả khi danh tiếng suy giảm.²

¹. Schopenhauer, *"Trí tuệ đời người,"* 99.

². Schopenhauer, *"Trí tuệ đời người,"* 101.

Thật là một sai lầm khi cho rằng những phản ứng mà chúng ta tìm kiếm nơi người khác luôn là phản ứng tích cực, rằng ta chỉ biết tìm kiếm tình yêu, sự ngưỡng mộ hay lòng tôn trọng của họ đối với ta. Trái lại, một phần đáng kể trong hành vi của con người được thúc đẩy bởi một ham muốn gây ra những cảm giác tiêu cực ở người khác. Ví dụ, phần lớn mọi người đều có một ham muốn khiến những người xung quanh có cảm giác ghen tỵ – tôi sẽ nói thêm về điều này ở phần tiếp theo. Chúng ta cũng có thể có một ham muốn đánh bại người khác. Khi tham gia một giải quần vợt, mục tiêu của chúng ta có thể không chỉ đơn thuần là giành được cúp mà còn để có được cảm giác hạnh phúc trước sự đau khổ về thể chất và tinh thần của đối thủ. (Theo lời của tiểu thuyết gia Gore Vidal: "Đạt được thành công thôi là chưa đủ. Mà những kẻ khác phải thất bại"). Chúng ta có thể có ham muốn thể hiện thái độ khinh thường người khác. Ham muốn này có thể thúc đẩy một người đàn ông ợ hoặc xì hơi trước sự hiện diện của một cô gái từng từ chối anh ta. Hoặc chúng ta có thể có một ham muốn khiến người khác cảm thấy bức bối. Điều này có thể là động cơ khiến một đứa trẻ vung vẩy những món đồ chơi để trêu chọc em mình. Cuối cùng, một người có thể ham muốn tìm kiếm phản ứng tiêu cực tột độ nơi những người xung quanh – muốn những người khác sợ mình. Có lẽ đây là ham muốn xã hội thúc đẩy những nhà độc tài như Stalin. Họ không tìm kiếm danh tiếng, mà là tai tiếng. Người ta có xu hướng xem thường sự tồn tại của những ham muốn xã hội tiêu cực và cho rằng chúng hiếm gặp hoặc chỉ thấy ở những người đang mắc bệnh tâm thần hoặc bất bình thường. Nếu chấp nhận quan điểm này, chúng ta sẽ không thể lý giải được một phần đáng

kể của hành vi con người. Trong một thế giới hoàn hảo, tất cả mọi người đều muốn được yêu thương, được ngưỡng mộ và kính trọng. Trong thế giới của chúng ta, rất nhiều người đã từ bỏ ham muốn được yêu thương, được ngưỡng mộ và tôn trọng, thế nhưng lại muốn người khác thừa nhận sự tồn tại của họ: “Nếu họ không yêu tôi thì hãy khiến họ sợ tôi. Nếu họ không tôn trọng tôi thì họ sẽ phải chịu đựng hành động hiếu chiến hoặc đáng ghét của tôi. Không ai có thể phớt lờ tôi!”

Để minh họa cho điều đó, hãy xem xét trường hợp một kẻ điên đã sát hại nhiều đồng nghiệp rồi cuối cùng tự sát. Một kẻ như vậy, người ta có thể cho rằng hắn không cần đến ai; hành vi phản xã hội của hắn ta cho thấy điều đó. Trái lại, tôi sẽ lập luận rằng nhiều kẻ lạc lõng trong xã hội có một nhu cầu mãnh liệt là tương tác với người khác; chỉ là nhu cầu đó lại tiêu cực đến nỗi bịch mà thôi. Nếu kẻ đó không cần đến ai thì hắn đơn giản có thể tự sát hoặc sống ẩn dật. Hắn giết người vì hắn cần thứ gì đó ở họ, có thể là sự chú ý hoặc tôn trọng của họ. Và khi không thể giành được sự tôn trọng thì hắn muốn có được sự sợ hãi của họ. Hắn sẽ buộc họ phải thừa nhận sự tồn tại của mình, ngay cả việc để có được nó đòi hỏi hắn phải từ bỏ chính mạng sống của mình.

Một lý do tiêu cực mà chúng ta cần đến người khác là chúng ta có thể cảm thấy mình ở đẳng cấp cao hơn họ. Thật kinh khủng khi nói ra điều này, nhưng cùng lúc, nhiều học giả có quan sát cẩn trọng về ham muốn cũng có chung quan điểm như vậy. Theo Schopenhauer: “Điều mà mọi người nhắm đến trong cuộc tiếp xúc bình thường với đồng loại của mình là chứng tỏ rằng họ thấp kém hơn anh ta.” Ông nói thêm: “Phép lịch sự là một thỏa thuận ngầm rằng những khiếm khuyết đáng thương của mỗi bên, dù là về đạo đức hay trí tuệ, đều sẽ được lờ đi và không biến thành chủ đề bị bôi nhọ.”¹ Theo triết gia Thomas Hobbes: “Mọi niềm vui và lạc thú của con tim đều nằm ở khả năng so sánh bản thân một cách đầy lợi thế hơn so với kẻ khác và tự đề cao mình.”² Còn theo nhà thần học John Calvin: “Mỗi chúng ta đều tìm cách tự tôn bản thân lên cao hơn hàng xóm của mình, khinh khi kẻ khác một cách tự tin và kiêu ngạo, hoặc chí ít thì cũng khinh thường họ là những kẻ thấp kém hơn. Người nghèo chịu thua người giàu, thường dân nhượng bộ trước quý tộc, đầy tớ quy phục chủ nhân, người ít học quy phục người có học, nhưng trong thâm tâm, ai cũng ấp ủ một vài ý niệm về sự thượng đẳng

của mình. Do đó mỗi người đều tự nâng mình lên, thiết lập một kiểu vương quốc trong thâm tâm.”³

¹. Schopenhauer, “Trí tuệ đời người,” 49.

². Hobbes, chương 1, đoạn 5.

³. Calvin, quyển III, chương VII, đoạn 4.

Mặc dù không phải là một nhà triết học nhưng Mark Twain cũng có chung quan điểm với Schopenhauer, Hobbes và Calvin về nhu cầu tự tôn của con người: “Việc giáo dục nhân cách đã dạy chúng ta nghĩ về bản thân mình nhiều hơn là nghĩ về người khác.”⁴ Và cuối cùng, Ambrose Bierce định nghĩa sự căm ghét là “một cảm xúc phù hợp đối với sự kiêu ngạo của kẻ khác.”⁵

⁴. Twain, 345.

⁵. Bierce, 106.

Vì chúng ta quan tâm sâu sắc đến những điều mà người khác nghĩ về mình nên chúng ta gây ra bao phiền toái và phí tổn để tạo dựng và thể hiện một hình ảnh nhất định về bản thân ta. Theo La Rochefoucauld: “Mỗi người thuộc mọi tầng lớp xã hội gắn lên mình một cá tính và diện mạo để trông giống với kiểu người mà anh ta muốn người khác nghĩ về mình. Trên thực tế, bạn có thể nói rằng xã hội hoàn toàn được tạo thành từ những nhân cách giả định.”⁶ Tuy nhiên, hình ảnh mà ta thể hiện thường không giống với con người “thực” của chúng ta, theo lời của Schopenhauer: “Một người đàn ông chỉ có thể là chính mình chừng nào anh ta còn đang cô đơn; nếu anh ta không thích cô đơn, anh ta sẽ không yêu tự do, vì chỉ khi cô đơn, anh ta mới thật sự tự do.”⁷

⁶. *La Rochefoucauld, châm ngôn 256.*

⁷. *Schopenhauer, "Counsels and Maxims," 24.*

Chúng ta rất cẩn thận trong việc tạo dựng nên hình ảnh đối trá này về bản thân mình. Trong lúc trò chuyện, chúng ta thận trọng với những việc mình làm và không tiết lộ với người khác. Chúng ta có thể kể với ai đó rằng mình vừa tậu một chiếc xe hơi, nhưng lại giấu chuyện phải mượn tiền của bố mẹ để trả trước và gần đây đang nhận thông báo nhắc nhở từ các chủ nợ. Chúng ta có thể kể với ai đó về cuốn tiểu thuyết đoạt giải thưởng mà ta vừa đọc xong chứ không phải một bộ phim tình cảm dài tập nào đó mình đang ham mê. Chúng ta cố gắng thể hiện một hình ảnh hạnh phúc ngay cả khi đang đau khổ. Quả thật, theo nhận định của La Rochefoucauld: "Chúng ta gặp ít vấn đề trong việc làm cho bản thân thực sự hạnh phúc hơn là cố tỏ ra như vậy."¹

¹. *La Rochefoucauld, châm ngôn 539.*

Tuy nhiên, việc đeo chiếc mặt nạ xã hội khiến chúng ta không thoải mái. Chúng ta không thể đeo nó 24 giờ một ngày mà phải định kỳ cởi nó ra để dễ thở – để bản ngã thật của chúng ta có thể xuất hiện. Đây là lý do tại sao chúng ta coi trọng sự riêng tư. Khi ở một mình sau cánh cửa đóng kín, chúng ta có thể thôi diễn trò và được là chính mình.

Khi ai đó xâm phạm sự riêng tư của ta, cụ thể là, khi ai đó ghé qua nhà ta mà không báo trước, bước vào nhà chúng ta và thoáng thấy được chúng ta thực sự đang sống như thế nào, chúng ta sẽ nổi giận. Bộ mặt của ta bị lộ trần. Nỗ lực để xây dựng một hình ảnh hoàn hảo của chúng ta đã bị hủy hoại.

Chúng ta thể hiện hình ảnh bản thân không chỉ với những người ta quen biết mà còn cả những người xa lạ. Thời phổ thông, chúng ta mặc những chiếc áo khoác để phô ra trước tất cả những người mà ta gặp rằng chúng ta có *lettered in track*¹. Khi bước sang tuổi 18, chúng ta xăm

hình để mọi người biết rằng ta đang sở hữu một đặc điểm không thể nhầm lẫn. Sau đó, khi dành dụm đủ tiền để tậu một chiếc xe hơi, chúng ta mua những biển số xe phù phiếm để thông báo cho những người xa lạ đang lái xe phía sau trên xa lộ rằng chúng ta là một “người yêu mèo”. Tại sao việc yêu những con mèo và thích nuôi chúng như thú cưng trong nhà vẫn là chưa đủ? Tại sao người lái xe cảm thấy buộc phải chia sẻ thông tin cá nhân này với người khác? Bởi vì họ muốn người khác, thậm chí những người hoàn toàn xa lạ, hình thành nên quan điểm “đúng” về con người của mình. Và những chiếc xe hơi có gắn những biển số phù phiếm, bản thân chúng là những vật trang điểm được chọn để nói cho người khác biết điều gì đó về chủ xe. Một người lái chiếc siêu xe mui trần đời mới Ferrari Spyder rõ ràng có hình ảnh cá nhân khác với hình ảnh cá nhân của một người đang lái chiếc bán tải gỉ sét. Chúng ta có thể dễ dàng tưởng tượng ra chủ nhân chiếc xe không muốn ai nhìn thấy mình đang lái một chiếc bán tải gỉ sét, bởi như vậy sẽ phá hủy hình tượng mà anh ta đã cố gắng và tốn nhiều tiền bạc để tạo ra.

¹. Là một cái phù hiệu có chữ cái đầu hoặc chữ lỏng của trường học được trao cho những học sinh tích cực hoạt động ngoại khóa mà nhất là hoạt động thể thao. (ND)

Thậm chí những lựa chọn tiêu dùng vật vĩnh như liệu nên uống Pepsi hay Coke, chúng ta cũng có thể đang đưa ra một tuyên bố với thế giới. Vì những loại nước ngọt có ga đó, thông qua quảng cáo khéo léo, đã xây dựng những hình ảnh khác nhau, và người tiêu dùng có thể dùng chúng, trong nỗ lực nhằm thể hiện ra với thế giới xung quanh một hình ảnh nào đó. Hiểu theo nghĩa mới lạ, trong cuộc sống, chúng ta hành xử như những hãng quảng cáo. Chúng ta cẩn thận xây dựng nên một thương hiệu – hình ảnh mà chúng ta thể hiện ra ngoài và sau đó cố gắng để duy trì nó.

Có một chút cường điệu khi nói rằng chúng ta sống vì người khác, rằng phần lớn thời gian, năng lượng và sự giàu có của chúng ta được dành cho việc tạo dựng và duy trì một hình ảnh xã hội về bản thân chúng ta. Cách hay nhất để thấy rõ sự thật của lời tuyên bố này là hãy xem xét hành vi của chúng ta sẽ thay đổi như thế nào nếu người khác biến mất.

Giả sử bạn thức dậy vào một buổi sáng và phát hiện ra rằng bạn là người cuối cùng trên hành tinh này – trong đêm, người ngoài hành tinh đã xóa sổ nhân loại, trừ bạn. Giả sử, bất chấp sự vắng mặt của mọi người, những tòa nhà thế kỷ, những căn nhà, cửa hàng và đường phố của thế giới này vẫn y nguyên như buổi tối hôm trước. Những chiếc xe vẫn ở đó, còn chủ nhân của nó đã biến mất, và xăng vẫn còn đầy tại các trạm xăng không có người trông coi. Điện vẫn còn hoạt động. Thế giới này vẫn như cũ, ngoại trừ việc tất cả mọi người, trừ bạn, đã biến mất. Tất nhiên là bạn sẽ rất cô đơn, nhưng chúng ta hãy lơ đi khía cạnh cảm xúc khi trở thành người cuối cùng, mà thay vào đó hãy tập trung vào khía cạnh vật chất.

Trong tình huống được mô tả, bạn có thể thỏa mãn nhiều ham muốn vật chất mà bạn không tài nào thỏa mãn được ngoài đời thực. Bạn có thể sở hữu chiếc xe trong mơ ước của mình. Bạn thậm chí có thể có một phòng trưng bày đầy những chiếc xe hơi đắt tiền. Bạn có thể có ngôi nhà mơ hoặc sống trong một cung điện. Bạn có thể mặc những bộ đồ đắt tiền. Bạn không chỉ có được một chiếc nhẫn kim cương lớn mà còn cả Viên kim cương Hy vọng. Câu hỏi thú vị là: nếu không có mọi người xung quanh thì liệu bạn có còn muốn những thứ đó hay không? Liệu những ham muốn vật chất tồn tại trong bạn khi thế giới này đang đông đúc người có còn hiện hữu không nếu những người khác biến mất? Có lẽ là không.

Nếu chẳng có ai để gây ấn tượng thì tại sao phải sở hữu một chiếc xe ô tô đắt tiền, một cung điện, những bộ cánh sang trọng hay đồ trang sức cơ chứ?

Nếu bạn thấy mình đơn độc trong một thế giới vật chất dư dật thì rất có thể những ham muốn của bạn sẽ chuyển theo hướng thiết thực hơn. Bạn có thể thử sống trong một cung điện, nhưng sẽ dọn đi và chọn sống ở một ngôi nhà ấm cúng hơn và dễ lau dọn hơn. Bạn có thể thử những bộ cánh đắt tiền nhưng rồi lại trở về với những bộ đồ thoải mái hơn. Quả thật, bạn thậm chí có thể mặc bộ đồ ngủ suốt cả ngày, hoặc vào những ngày xuân đẹp trời, bạn có thể mặc đồ lót hoặc khóa thân đi dạo phố. Bạn có thể tậu một chiếc đồng hồ đeo tay đắt tiền để rồi nhận ra mình chẳng có ai để gặp và giờ giấc không còn cần thiết nữa.

Cuộc đời bạn cũng sẽ thay đổi theo những cách đời thường. Nếu bạn là phụ nữ thì tại sao bạn phải trang điểm? Rốt cuộc thì hầu hết chuyện trang điểm đều không phải vì lợi ích của người được trang điểm mà vì những người gặp người được trang điểm. Nhưng nếu không có người khác thì tại sao phải bận tâm về vẻ ngoài của bạn trước người khác? Và nếu người phụ nữ cuối cùng bỏ qua chuyện trang điểm thì người đàn ông cuối cùng trên hành tinh sẽ dừng lo lắng về kiểu tóc của anh ấy và đặc biệt là sẽ không còn lo lắng xem kiểu tóc của mình trông như thế nào từ đằng sau. Đoán chừng anh ta sẽ chỉ quan tâm đến các vấn đề thiết thực, chẳng hạn như để kiểu tóc đó thì có cảm giác gì và đầu tóc của anh ta có dễ giữ sạch không. Anh ấy giữ đầu tóc sạch sẽ vì bản thân chứ không nhằm mục đích gây ấn tượng với người khác.

Nếu so sánh lối sống của người cuối cùng trên Trái đất với của chính ta thì sẽ nhanh chóng nhận ra sức ảnh hưởng của những người khác lên cuộc đời chúng ta. Chúng ta ăn mặc, chọn một căn nhà và mua đồng hồ đeo tay với sự hiện diện của kẻ khác trong tâm trí. Chúng ta tốn cả mớ tiền để thể hiện ra bên ngoài một hình ảnh được xây dựng kỹ nhằm giành được sự ngưỡng mộ của người khác hoặc có thể để làm họ ganh tỵ với ta. Chúng ta kiểm chế bản thân và những ham muốn của mình để hòa hợp với hình ảnh mà ta muốn thể hiện. Và để chu cấp tài chính cho những hoạt động thể hiện bản thân của mình, chúng ta có thể dành cả cuộc đời trưởng thành để làm một công việc mà ta chán ghét.

Nếu thấy mình ở trong hoàn cảnh được mô tả là người cuối cùng, chúng ta sẽ được giải thoát khỏi loài người, và kết quả là sự tồn tại vật chất của chúng ta sẽ được đơn giản hóa một cách triệt để. Đồng thời, chúng ta có lẽ sẽ không thích thú sự tự do mới tìm được này. Trái lại, chúng ta sẽ sớm ngộ ra được lời bình luận của Seneca rằng: “Việc sở hữu bất cứ thứ gì quý giá sẽ chẳng mang lại niềm vui nào nếu ta không có ai đó để chia sẻ.”¹

¹. Seneca, *Những lá thư*, lá thư số 6.

Sống một mình có thể thật khổ sở, nhưng chung sống với những người khác cũng không phải điều dễ dàng. Schopenhauer than phiền rằng xã

hội “ép chúng ta, vì hòa bình, phải co mình lại hoặc thậm chí thay đổi hoàn toàn nhân dạng của mình”. Xã hội “đòi hỏi sự hy sinh quên mình đến nghiệt ngã, chúng ta phải từ bỏ ba phần tư bản thân ta để trở nên giống như những người khác”.¹ Ông nói thêm rằng: “Chẳng có điều gì từ xã hội [của loài người] mà có thể bù đắp cho sự buồn chán, khó chịu và phiền toái của nó hoặc cho sự hy sinh bản thân mà nó cho là cần thiết.”²

¹. Schopenhauer, *“Counsels and Maxims,”* 25.

². Schopenhauer, *“Counsels and Maxims,”* 26.

Theo Schopenhauer: “Hầu như mọi khổ đau của chúng ta đều bắt nguồn từ việc phải có liên hệ, tiếp xúc với người khác.” Ông nói thêm rằng: “Những người hoài nghi đã từ bỏ mọi tài sản cá nhân để đạt được niềm hạnh phúc từ việc chẳng có điều gì làm phiền tới họ và từ bỏ cả xã hội theo cách tương tự là điều khôn ngoan nhất mà một người có thể làm.”² Nhìn chung, con người, ngay cả những nhà tư tưởng vĩ đại như Schopenhauer, cũng thật khó khăn khi sống thiếu nhau. Chúng ta – loài người đáng thương đang đứng trước tình thế tiến thoái lưỡng nan: cảm thấy khó khăn khi sống với người khác, nhưng thậm chí còn khó khăn hơn khi thiếu họ.

². Schopenhauer, *“Counsels and Maxims,”* 30.

Ganh tỵ là một trong những điều khiến việc sống chung với người khác trở nên khó khăn. Sự ganh tỵ mà chúng ta dành cho kẻ khác giống như một thứ chất lỏng ăn mòn, nó phá hủy hạnh phúc và sự bình thản của chúng ta, theo triết gia hoài nghi Antisthenes, điều đó “giống như sắt bị gỉ sét, người ganh tỵ bị ăn mòn bởi chính cảm xúc của họ”.³ Và khi người khác cảm thấy ganh tỵ đối với chúng ta thì điều đó có thể đầu độc cuộc sống của ta. Triết gia và nhà kinh tế học người Anh John Stuart Mill gọi ganh tỵ là “cảm xúc phản xã hội và đáng ghét nhất trong tất cả

các cảm xúc”.⁴ Theo Đức Phật, nó là “thứ thuốc độc nhất”.⁵

³. *Diogenes Laertius, “Antisthenes,” 7.*

⁴. *Mill, Bàn về Tự do, 76.*

⁵. *Carus, 168.*

Mặc dù ganh tỵ và ghen tuông thường được coi là từ đồng nghĩa, nhưng ta có thể phân tách sự khác biệt trong hàm ý. Một người ghen tuông vì anh ta sợ đánh mất thứ gì đó mà anh ta đã “sở hữu”. Ví dụ, một người chồng ghen tuông có thể sợ vợ mình rơi vào tay người đàn ông khác. Trái lại, một người trải nghiệm cảm giác ganh tỵ khi anh ta muốn thứ gì đó mà mình đang thiếu – người chồng mà tôi vừa đề cập có thể ganh tỵ với một anh hàng xóm vì anh này cưới được một cô vợ xinh đẹp. Chỉ khi nào anh ta có được vợ của anh hàng xóm thì anh ta mới có thể có cảm giác ghen tuông với cô ấy. (Để phân biệt giữa ganh tỵ và ghen tuông theo cách này, tôi đang đi theo quan điểm của La Rochefoucauld: “Ghen tuông ở mức độ nào đó là chính đáng và công bằng, vì nó chỉ nhằm mục đích bảo vệ một cái gì đó thuộc về chúng ta hoặc chúng ta nghĩ là thuộc về mình, trong khi ganh tỵ là một sự điên cuồng không thể chịu đựng nổi bất cứ thứ gì thuộc về kẻ khác”).¹

¹. *La Rochefoucauld, châm ngôn 28.*

Sự ganh tỵ chứa đựng yếu tố ngưỡng mộ: nếu tôi ganh tỵ với căn nhà của ai đó thì suy ra rằng tôi ngưỡng mộ nó. (Triết gia Søren Kierkegaard mô tả ganh tỵ là sự không thể bày tỏ lòng ngưỡng mộ).² Trong trường hợp của lòng ganh tỵ, những cảm giác ngưỡng mộ đó xen lẫn với một cảm giác về sự bất công. Nếu tôi ganh tỵ với ngôi nhà của ai đó thì tự sâu trong lòng, tôi cảm thấy cuộc đời thật bất công khi anh ta được sở hữu một ngôi nhà, còn tôi chẳng có gì. Tôi có thể biện minh cho cảm giác này theo nhiều cách. Tôi có thể nghĩ rằng mình làm việc chăm chỉ hơn, mình là một người tốt hơn, có tấm lòng trong sạch hơn, có cuộc

các cảm xúc”.⁴ Theo Đức Phật, nó là “thứ thuốc độc nhất”.⁵

³. *Diogenes Laertius, “Antisthenes,” 7.*

⁴. *Mill, Bàn về Tự do, 76.*

⁵. *Carus, 168.*

Mặc dù ganh tỵ và ghen tuông thường được coi là từ đồng nghĩa, nhưng ta có thể phân tách sự khác biệt trong hàm ý. Một người ghen tuông vì anh ta sợ đánh mất thứ gì đó mà anh ta đã “sở hữu”. Ví dụ, một người chồng ghen tuông có thể sợ vợ mình rơi vào tay người đàn ông khác. Trái lại, một người trải nghiệm cảm giác ganh tỵ khi anh ta muốn thứ gì đó mà mình đang thiếu – người chồng mà tôi vừa đề cập có thể ganh tỵ với một anh hàng xóm vì anh này cưới được một cô vợ xinh đẹp. Chỉ khi nào anh ta có được vợ của anh hàng xóm thì anh ta mới có thể có cảm giác ghen tuông với cô ấy. (Để phân biệt giữa ganh tỵ và ghen tuông theo cách này, tôi đang đi theo quan điểm của La Rochefoucauld: “Ghen tuông ở mức độ nào đó là chính đáng và công bằng, vì nó chỉ nhằm mục đích bảo vệ một cái gì đó thuộc về chúng ta hoặc chúng ta nghĩ là thuộc về mình, trong khi ganh tỵ là một sự điên cuồng không thể chịu đựng nổi bất cứ thứ gì thuộc về kẻ khác”).¹

¹. *La Rochefoucauld, châm ngôn 28.*

Sự ganh tỵ chứa đựng yếu tố ngưỡng mộ: nếu tôi ganh tỵ với căn nhà của ai đó thì suy ra rằng tôi ngưỡng mộ nó. (Triết gia Søren Kierkegaard mô tả ganh tỵ là sự không thể bày tỏ lòng ngưỡng mộ).² Trong trường hợp của lòng ganh tỵ, những cảm giác ngưỡng mộ đó xen lẫn với một cảm giác về sự bất công. Nếu tôi ganh tỵ với ngôi nhà của ai đó thì tự sâu trong lòng, tôi cảm thấy cuộc đời thật bất công khi anh ta được sở hữu một ngôi nhà, còn tôi chẳng có gì. Tôi có thể biện minh cho cảm giác này theo nhiều cách. Tôi có thể nghĩ rằng mình làm việc chăm chỉ hơn, mình là một người tốt hơn, có tấm lòng trong sạch hơn, có cuộc

sống khó khăn hơn, hoặc đang túng thiếu hơn anh ta. Nếu thế giới này công bằng thì tôi cũng sẽ được sống trong một ngôi nhà như vậy.

2. Schoeck, 208

Chúng ta dễ vướng vào cảm giác ganh tỵ vì nguyên do đơn giản là chúng ta quen thuộc với cuộc đời của mình hơn cuộc đời của người khác. Chúng ta ý thức được sâu sắc những nỗ lực, nhu cầu và hành động tử tế của bản thân v.v... Vì điều này mà bất cứ khi nào điều tốt đẹp đến với chúng ta thì rõ ràng là chúng ta xứng đáng với chúng. Ngay cả khi nhờ vận may run rủi mà ta trúng giải độc đắc hàng triệu đô-la thì điều đó có vẻ vẫn hoàn toàn công bằng. Đồng thời, chúng ta phần lớn không biết đến những nỗ lực, nhu cầu và hành động tử tế của những người xung quanh. Do đó, khi điều tốt đẹp đến với họ, ta không hề nhận ra họ xứng đáng với những điều đó, hay ở mức độ nào đó, họ xứng đáng với chúng nhiều như chúng ta.

Đôi lúc thật bất công khi người khác có thứ mà bạn thiếu. Trong những trường hợp như vậy, than thở về hoàn cảnh thì không phải là biểu hiện của lòng ganh tỵ. Chẳng hạn, bạn đang cạnh tranh với một nhân viên khác để được thăng chức. Giả sử hiệu suất công việc của bạn tốt hơn cô ta trong mọi khía cạnh có thể đánh giá được, nhưng cô ta được thăng tiến vì ngủ với sếp. Nếu bạn ghen tức với sự thăng tiến của nhân viên này thì bạn đang trải nghiệm sự tức giận chính đáng, chứ không phải là ganh tỵ. Xét đến các quy tắc ở nơi làm việc thì cô ta không xứng đáng được thăng chức, bạn mới xứng. Trong hầu hết trường hợp mà chúng ta ganh tức với người khác về những thứ họ đang có thì lý luận từ sự bất công, nếu ta xem xét kỹ, là vô giá trị. Những lời phàn nàn về sự bất công của chúng ta thực sự không hơn gì một vỏ bọc che đậy cho cảm giác ganh tỵ của ta, mặc dù chúng ta có thể không nhận ra nó một cách rõ ràng.

Hãy tưởng tượng về kịch bản sau. Bạn nhận được một thư nặc danh liệt kê mức lương của những người trong văn phòng nơi bạn làm việc. Bảng lương của bạn thì chính xác, nhưng bạn thấy mình đang đi xuống trên thang lương. Trên thực tế, những người làm ở đó trong thời gian ngắn

hơn và ít kinh nghiệm hơn song vẫn nhận được mức lương cao hơn. Bạn tức giận và trầm cảm. Bạn tính đến chuyện bỏ việc.

Rồi bạn thấy các đồng nghiệp đang vây quanh một bản thông báo mà sếp đã đăng trên bảng tin của văn phòng. Theo bản thông báo thì có người nào đó muốn gây xáo trộn ở nơi làm việc, đã gửi cho mọi người danh sách bảng lương sai. Và để khiến cho tình hình tồi tệ hơn, người tung ra bảng lương đó mặc dù nắm trong tay danh sách bảng lương thực tế, nhưng anh ta luôn đưa ra mức lương chính xác của từng người bằng cách thêm vào yếu tố đáng tin cậy theo phân tích của anh ta. Để khôi phục lại bầu không khí hòa thuận tại văn phòng, sếp nói thêm, ông ấy sẽ đăng một lần duy nhất, bảng lương của mọi người.

Cặp mắt của bạn hướng sang bảng lương được bàn đến. Bạn thấy mức lương của mình. Và khi bạn nhìn sang mức lương của các đồng nghiệp thì bạn nhận thấy so với họ, mức lương của bạn rất cao. Sau đó bạn nhận thấy các đồng nghiệp của bạn, cũng vừa mới biết chuyện này, đang nhìn bạn với một cảm xúc nào đấy. Bạn quay lại bàn làm việc của mình. Khi ngồi ở đó, con người bạn gần như đã thay đổi. Bạn khoan khoái vì sếp đã công nhận và khen thưởng cho những tài năng mà dù sao đi nữa, với bạn thì, rõ ràng quá mà. Lòng tự tôn của bạn tăng lên vùn vụt. Trên thực tế, bạn có một thái độ hơi trịch thượng đối với các đồng nghiệp của mình.

(Tất nhiên đây chỉ là kịch bản giả tưởng. Ở hầu hết công sở, lương của nhân viên là bí mật vì chủ doanh nghiệp nhận ra việc biết được mức lương của người khác sẽ làm phát sinh những so sánh, ghen ghét, đổ kỵ và rồi điều này sẽ hủy hoại bầu không khí thuận hòa nơi công sở).

Hãy nghĩ xem, cùng một mức lương nhưng có thể khiến bạn trở nên chán nản hay phấn chấn. Tất cả đều phụ thuộc vào mức lương của bạn so với đồng nghiệp. Lương của bạn, ngoài việc có giá trị tiền tệ thì còn chứa đựng cái mà các nhà kinh tế học gọi là giá trị “địa vị”: khi bạn nhận lương, bạn không chỉ quan tâm đến số tiền mà còn quan tâm xem so với đồng nghiệp thì mức lương đó như thế nào.

Chúng ta cũng quan tâm nhiều đến giá trị định vị của tài sản của chúng ta hơn là giá trị tuyệt đối của chúng. Ví dụ khi chúng ta mua nhà, nhà to

hay bé không quan trọng bằng nhà có to hơn những căn xung quanh hay không. Nếu mọi người trong khu phố của bạn có nhà nhỏ hơn thì chúng ta có lẽ sẽ thấy hài lòng với một ngôi nhà nhỏ hơn so với ngôi nhà mà ta đang sở hữu. Ngược lại nếu nhà của chúng ta, dù khá lớn, nhưng lại nhỏ hơn nhiều so với nhà hàng xóm thì chúng ta có thể cảm thấy bất mãn với nó.

Nói chung, điều chúng ta muốn sẽ bị ảnh hưởng bởi điều mà những người xung quanh ta muốn. Thỉnh thoảng chúng ta muốn thứ gì đó vì những người khác cũng muốn nó. Ví dụ, giả sử chúng ta mua một chiếc SUV vì ta thấy nó khá phổ biến với những người trong giới kinh doanh của chúng ta. Đây được gọi là hiệu ứng bandwagon (theo phong trào, số đông). Đôi khi, chúng ta ngừng ham muốn thứ gì đó vì nhiều người khác muốn nó. Chúng ta có thể dừng mua một nhãn hiệu quần áo nào đó mà ta từng mua suốt nhiều năm. Không phải chất lượng hay phong cách quần áo đã thay đổi, vấn đề của chúng ta là có quá nhiều người – chính xác là, quá nhiều hạng người xấu – đang mua chúng. Đây được gọi là hiệu ứng “kẻ hợm hĩnh”.

Tại sao chúng ta lại quan tâm đến những thứ mà người khác kiếm được hay sở hữu? Vì chúng ta có xu hướng xem cuộc đời như một cuộc cạnh tranh giành địa vị xã hội diễn ra liên tục. Địa vị tuyệt đối của ta không hề bị ảnh hưởng khi người khác giành được một vị trí nào đó, nhưng mức độ địa vị tương đối thì sẽ bị ảnh hưởng: họ sẽ vượt lên so với chúng ta. Do đó, cuộc cạnh tranh về địa vị là một trò chơi có tổng bằng 0: Khi ai đó thắng thì kẻ khác phải thua.

Nếu ai đó tiếp tục hỏi lý do tại sao chúng ta cảm thấy bị thôi thúc phải cạnh tranh giành địa vị xã hội thì hãy nhìn vào quá khứ tiến hóa của chúng ta: tổ tiên chúng ta, những ai coi trọng địa vị xã hội thì nhiều khả năng thu hút được một người bạn tình và do đó có nhiều khả năng sinh sản hơn những kẻ không trọng địa vị. Cụ thể là, một con đực thống trị về mặt xã hội có khả năng tiếp cận giao phối được nhiều bạn tình hơn một con đực nằm ở dưới đáy hệ thống thứ bậc xã hội.

Đối thủ lớn nhất của chúng ta trong cuộc cạnh tranh về địa vị có xu hướng là những người thân cận nhất với chúng ta, về phương diện địa lý hoặc địa vị xã hội. Nói cách khác, sự quen thuộc sinh ra lòng đố kỵ.

Một người có nhiều khả năng ganh tỵ với đồng nghiệp, hàng xóm hoặc họ hàng của anh ta hơn là một tỷ phú mà anh ta chưa từng gặp mặt. Vị tỷ phú này sở hữu bảy ngôi nhà, mười hai chiếc xe hơi hạng sang và hai chuyên cơ nhưng cũng chẳng làm anh ta bận tâm. Điều khiến anh ta khó chịu là một đồng nghiệp được làm việc trong văn phòng có cửa sổ mà anh ta lại không có, hay hàng xóm có một bồn tắm nước nóng to hơn nhà anh ta, và một người họ hàng vừa mới tậu xe hơi mới, còn xe hơi của anh ta thì đã tồi tàn. (Về phương diện này, H. L. Mencken định nghĩa giàu có là “bất kỳ mức thu nhập nào mà nhiều hơn ít nhất 100 đô-la một năm so với thu nhập của chồng chị gái của vợ người đó”.)

Chẳng hạn, một người đàn ông ganh tỵ với ai đó vì chiếc xe hơi thì anh ta không nhất thiết phải muốn hãm hại người này. Anh ta có thể vui vẻ nhìn người khác sở hữu chiếc xe và rồi than phiền rằng nếu thế giới này công bằng thì anh ta cũng sẽ có một chiếc như thế. Nếu một người đàn ông, vì lòng đố kỵ mà muốn hãm hại người chủ xe, anh ta có thể đạt được mục tiêu này bằng hai cách. Hoặc là có thể ăn cắp chiếc xe và biến nó thành của mình, hoặc là có thể phá hỏng chiếc xe và do đó nguồn cơn của lòng đố kỵ được loại bỏ. Trong cả hai trường hợp này, anh ta sẽ trở thành kẻ phạm tội vì lòng đố kỵ, loại tội ác tạo thành một tập hợp con thú vị của kiểu tội phạm do mù quáng.

Ở một trường hợp khác, chúng ta ganh tỵ với chiếc xe hơi của ai đó, và không phải do lỗi của chúng ta mà là chiếc xe đã bị phá hủy trong một vụ tai nạn. Khi ấy, ta có thể trải nghiệm cảm giác *schadenfreude* – vui mừng trước mất mát của người khác. Theo lời của La Rochefoucauld: “Tất cả chúng ta đều có đủ sức mạnh để chịu đựng những sóng gió của người khác,”¹ và “Sự phá sản của một người hàng xóm được thưởng thức bởi bạn bè và kẻ thù”.² Cùng với đó, Ambrose Bierce định nghĩa hạnh phúc là “một thứ cảm giác khoan khoái, dễ chịu nảy sinh từ việc nghĩ đến nỗi bất hạnh của người khác”.³ Nhưng cảm giác dễ chịu được đề cập thường xen lẫn với nỗi đau đớn, vì những cảm xúc ganh tỵ gây ra cảm giác *schadenfreude* có thể hủy hoại hạnh phúc của một người. Theo Schopenhauer: “Một người tham lam, đố kỵ và có ác tâm, ngay cả khi anh ta là người giàu nhất thế giới thì vẫn khốn khổ như thường.”⁴

¹. *La Rochefoucauld, châm ngôn 19*

². *La Rochefoucauld, châm ngôn 521.*

³. *Bierce, 106.*

⁴. *Schopenhauer, "Trí tuệ đời người," 15.*

Bên cạnh việc ganh tỵ với người khác, bản thân chúng ta có thể trở thành đối tượng của lòng ganh tỵ của ai đó. Khi điều này xảy ra, chúng ta tương đối bất lực trong việc xoa dịu cảm giác của họ. Ví dụ, giả sử một người họ hàng ganh tỵ với chúng ta vì chiếc xe hơi mà ta đang sở hữu, và giả sử chúng ta cố gắng xoa dịu bằng cách tặng anh ta chiếc xe mà anh ta quá đổi ước ao. Liệu lòng tốt của chúng ta có chinh phục được anh ta hay không? Có lẽ không. Nếu có, nó sẽ làm tình hình tồi tệ hơn. Kẻ ganh tỵ sẽ xem lòng tốt của chúng ta như sự chiếu cố, và nếu ganh tỵ với chúng ta vì đủ giàu có để sở hữu được chiếc xe này thì anh ta sẽ còn ganh tỵ nhiều hơn: việc đủ tài chính để tặng cho anh ta chiếc xe đó chứng tỏ rằng chúng ta còn giàu hơn so với những gì anh ta tưởng. Điều duy nhất sẽ chấm dứt được lòng ganh tỵ của anh ta khả năng cao là khi chúng ta bị phá sản, đến lúc đó anh ta sẽ chuyển từ ganh tỵ sang thương hại hay thậm chí là coi thường chúng ta. Nhà xã hội học người Đức Helmut Schoeck đã làm một nghiên cứu toàn diện về ganh tỵ. Ông phát hiện ra: "Ganh tỵ mang tính phổ quát hơn nhiều so với những gì con người cho đến nay dám thừa nhận hay thậm chí là nhận ra."¹ Nhưng mặc dù lòng đố kỵ là phổ biến ở khắp nơi nhưng nó phần lớn là vô hình. Quả thật, có lẽ nó là cảm xúc được ngụy trang tài tình nhất trong mọi cảm xúc nơi con người. Theo La Rochefoucauld: "Chúng ta thường tự hào về những đam mê tội lỗi nhất của mình, nhưng ganh tỵ là một thứ cảm xúc nhút nhát và ngại ngùng mà chúng ta không bao giờ dám thừa nhận."² Hay theo lời của Herman Melville: "Mặc dù nhiều người bị buộc tội giết người vì hy vọng được giảm nhẹ hình phạt mà đã nhận tội cho những hành động khủng khiếp, nhưng đã có ai từng nghiêm túc thú nhận tội ganh tỵ chưa? Có một thứ gì đó trong cảm giác ganh tỵ mang tính phổ quát khiến con người thấy hổ thẹn hơn cả những vụ trọng tội."³ Bởi vậy, một ai đó vì lòng ganh tỵ xui khiến anh

ta phạm tội sát nhân thì sau đó, anh ta nhiều khả năng sẽ thú nhận tội sát nhân hơn là thú nhận lòng ganh tỵ đã kích thích hành vi ấy. Trong nghiên cứu của mình, Schoeck cố gắng tìm kiếm những trường hợp mà “người ganh tỵ công khai thừa nhận sự ganh tỵ của anh ta và thú nhận rằng đã hãm hại người khác vì động cơ ganh tỵ”. Và ông chỉ tìm thấy duy nhất một trường hợp như vậy!⁴ (Chúng ta cần lưu ý rằng Schoeck thực hiện nghiên cứu về ganh tỵ vào những năm 1960, khi mà mọi người ít sẵn sàng công khai thừa nhận những sai lầm cá nhân hơn hiện nay). Kết luận của Schoeck là: “Sự ganh tỵ không giải thích được tất cả mọi thứ, nhưng nó soi sáng nhiều điều hơn mọi người đã chuẩn bị cho đến giờ để thú nhận hay thậm chí nhìn ra.”⁵ Không nhận ra lòng ganh tỵ, chúng ta sẽ không hiểu được nhiều khía cạnh trong hành vi con người. Điều này chấm dứt cuộc thảo luận của chúng ta về đời sống bí mật của ham muốn. Đến đây, độc giả nên hiểu rõ mức độ không thể kiểm soát của ham muốn, mà chúng mới kiểm soát chúng ta. Quả thực, chúng ta có xu hướng ít kiểm soát được những ham muốn có tác động lớn nhất lên cuộc sống của ta, chẳng hạn, phải chọn loại ngũ cốc nào cho bữa sáng, nhưng không chọn được chuyện yêu hay không, và chọn người ta yêu.

¹. Schoeck, 4.

². La Rochefoucauld, châm ngôn 27.

³. Melville, 46.

⁴. Schoeck, 31.

⁵. Schoeck, 6.

Độc giả cũng nên hiểu rõ mức độ mà những thứ ta muốn được quyết định bởi ham muốn đạt được địa vị xã hội của chúng ta, rằng nếu chúng ta là người cuối cùng trên Trái đất này thì những ham muốn của chúng ta sẽ khác đi đáng kể.

Để hiểu rõ hơn về lý do tại sao chúng ta hình thành ham muốn, hãy hướng sự chú ý của mình sang những điều mà khoa học đã nói về ham

muốn của chúng ta. Trong Phần 2 của cuốn sách này, đầu tiên tôi sẽ vạch ra cấu trúc của ham muốn và giới thiệu một số thuật ngữ mà tôi nghĩ sẽ làm cho cuộc thảo luận của chúng ta được dễ dàng hơn. Sau đó tôi sẽ xem xét những nguồn gốc của ham muốn, tâm lý học về ham muốn và quá trình tiến hóa mà nhờ đó chúng ta đạt được khả năng ham muốn.

Bắt đầu phần tiếp theo, độc giả sẽ nhận thấy một sự thay đổi trong giọng điệu của cuốn sách này. Một số độc giả có thể mong tôi bỏ qua phần khoa học về ham muốn và thay vào đó là đi thẳng đến lời khuyên về cách làm chủ ham muốn. Các bạn hãy yên tâm là lời khuyên sắp đến, trong Phần 3. Trong lúc ấy, tôi tin rằng bất cứ ai mong ước làm chủ được ham muốn sẽ làm tốt khi xem xét lời khuyên của khoa học về chuyện này. Suy cho cùng, để chiến thắng kẻ thù – trong trường hợp này là những ham muốn bất hảo – chúng ta cần hiểu được kẻ thù và thông tin mà khoa học đưa ra, dù chưa đầy đủ và chắc chắn là có sai lầm về một số phương diện, nhưng vẫn là điều tốt nhất mà chúng ta có.

PHẦN 2

KHOA HỌC VỀ HAM MUỐN

Việc kiềm chế ham muốn đầu tiên thì dễ hơn nhiều so với việc thỏa mãn tất cả những ham muốn tiếp theo đó.

—*La Rochefoucauld*

3

VỀ SƠ ĐỒ HAM MUỐN CỦA CHÚNG TA

Chúng ta có thể phân loại các ham muốn của mình theo lý do tại sao lại muốn thứ mình muốn. Đôi khi chúng ta muốn thứ gì đó không phải vì chính nó mà là để có thể thỏa mãn những ham muốn khác. Ví dụ, tôi có thể lái xe đến một nhà hàng không phải vì tôi thích lái xe – chiếc xe hơi của tôi đã có tuổi thọ 15 năm, còn radio trên xe thì đã hỏng – mà vì tôi muốn ăn tối. Quả thực, nếu tôi không muốn ăn thì tôi sẽ không có ham muốn lái xe đến nhà hàng. Chúng ta hãy gọi những ham muốn xuất hiện để chúng ta có thể thỏa mãn những ham muốn khác là ham muốn phương tiện.

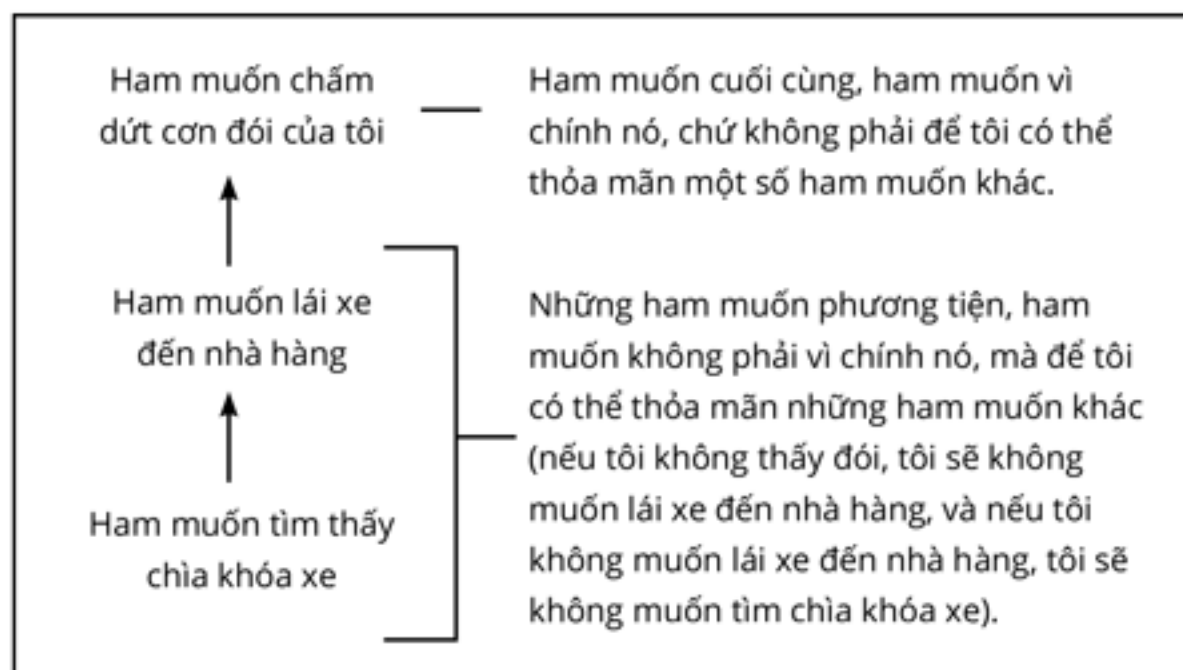
Không phải mọi ham muốn của chúng ta đều được dùng làm phương tiện. Giả sử tôi muốn A vì tôi muốn B, tôi muốn B vì tôi muốn C, mà tôi muốn C vì tôi muốn D, v.v.. Chuỗi ham muốn này có thể rất dài, nhưng cuối cùng nó phải kết thúc ở một thứ gì đó mà tôi muốn vì chính nó. Bằng không thì sẽ có một sự thoái lui vô hạn của ham muốn, và toàn bộ chuỗi ham muốn sẽ trở thành không lý do, không mục đích. (Tương tự, hãy xem xét một chuỗi những chiếc kẹp giấy: cái kẹp dưới được giữ bằng cái kẹp trên, và ngược lại. Nhưng đến một điểm nào đó, phải có một cái kẹp được giữ bằng một thứ khác không phải cái kẹp, nếu không thì cả chuỗi sẽ bị rớt xuống đất). Do đó, bên cạnh những ham muốn phương tiện thì phải có cái mà chúng ta gọi là ham muốn cuối cùng. Đó là những thứ mà chúng ta muốn vì chính chúng chứ không phải vì

những cái khác. Chúng là những thứ mà chúng ta ham muốn thuộc về bản chất nội tại của nó (và bởi lý do này mà đôi lúc được gọi là những ham muốn nội tại).¹

¹. *Schroeder, 5.*

Nếu ai đó hỏi tại sao tôi muốn lái xe đến nhà hàng nói trên, tôi sẽ đáp: “Vì tôi muốn ăn tối.” Nếu ai đó hỏi tại sao tôi muốn ăn tối, tôi sẽ đáp: “Vì tôi muốn hết đói bụng.” Trong trường hợp này, ham muốn lái xe đến nhà hàng và ăn tối là những ví dụ về ham muốn phương tiện: Tôi muốn những thứ đó không phải vì chính chúng mà để tôi có thể thỏa mãn ham muốn khác. Bây giờ giả sử có ai đó hỏi: Tại sao tôi muốn chấm dứt cơn đói? Điều tốt nhất mà tôi có thể làm để trả lời câu hỏi ngu ngốc này là chỉ ra rằng những cơn đói bụng khiến con người ta cảm thấy tệ. Và nếu có ai đó cứ tiếp tục hỏi: Tại sao tôi muốn tránh cảm giác tồi tệ thì tôi chẳng biết nói gì ngoài việc đưa ra một câu trả lời lòng vòng rằng: “Vì thật tệ khi cảm thấy tệ và tôi không muốn cảm thấy tệ. Những thứ khiến người ta cảm thấy tệ về bản chất là thứ chẳng ai mong muốn.” Nếu người ta vẫn hỏi tôi vì không hiểu được điều này thì tôi cũng không biết nói gì để thuyết phục anh ta. Ham muốn chấm dứt cơn đói bụng của tôi do đó là một ví dụ về một ham muốn cuối cùng. Đó là thứ mà tôi muốn vì chính nó, chứ không phải vì có được nó sẽ cho phép tôi thỏa mãn những ham muốn khác.

Những ham muốn cuối cùng của tôi có thể được chia tiếp thành hai phạm trù con, đó là những ham muốn cuối cùng khoái lạc và ham muốn cuối cùng phi khoái lạc. Ham muốn chấm dứt cơn đói là một ví dụ về một ham muốn cuối cùng khoái lạc. Tổng quát hơn, những ham muốn mà tôi hình thành để cảm thấy tốt và tránh cảm giác tồi tệ là ham muốn cuối cùng khoái lạc, và ở đây, ý của tôi muốn nói về “cảm thấy tốt” và “cảm thấy tệ” theo nghĩa rộng không chỉ bao gồm cảm giác về thể xác, chẳng hạn như cảm giác no nê sung sướng khi ăn xong hay sự khó chịu của cơn đói, mà còn là những cảm xúc tinh thần như niềm vui hay sự nhọc nhã.



Hình 1. Một chuỗi ham muốn

Một ví dụ về một ham muốn cuối cùng phi khoái lạc, hãy xét đến ham muốn tặc lưỡi của tôi – tôi đã hình thành nên ham muốn này và hành động theo ngay sau đó. Đây là ham muốn cuối cùng vì tôi hình thành nên ham muốn này không phải để tôi có thể thỏa mãn những ham muốn khác, mà vì chính nó, và nó phi khoái lạc vì tôi “muốn vậy thôi” – tôi tặc lưỡi không phải vì tôi tin rằng làm vậy sẽ khiến tôi cảm thấy tốt hay không tặc lưỡi thì tôi sẽ cảm thấy tệ, mà chỉ đơn giản vì tôi muốn tặc lưỡi mà thôi. Như triết gia Harry Frankfurt chỉ ra, có những việc tôi có thể làm chỉ vì tôi quyết định làm chúng. Theo ông: “Những ham muốn loại này không được khơi dậy trong chúng ta, chúng được hình thành hoặc tạo ra bởi ý chí của bản thân ta.” Ông nói thêm rằng chúng ta có thể hình thành nên những ham muốn ấy “tách biệt với bất kỳ trạng thái cảm xúc hay tình cảm nào”.¹

¹. Frankfurt, 107.

Tôi đã từng đề cập đến điều này, với một số cách giải thích được đưa ra. Ban đầu, nếu tôi tặc lưỡi vì một số ám ảnh kỳ lạ nào đó, chẳng hạn, nếu trong vài phút, tôi cảm thấy lo lắng một cách khó hiểu khi không tặc lưỡi thì ham muốn đó sẽ không được tính là ham muốn cuối cùng phi khoái lạc. Bởi lẽ, nó sẽ không phải là một ham muốn cuối cùng. Thay vào đó, nó sẽ là ham muốn phương tiện, vì lúc này, tôi tặc lưỡi không

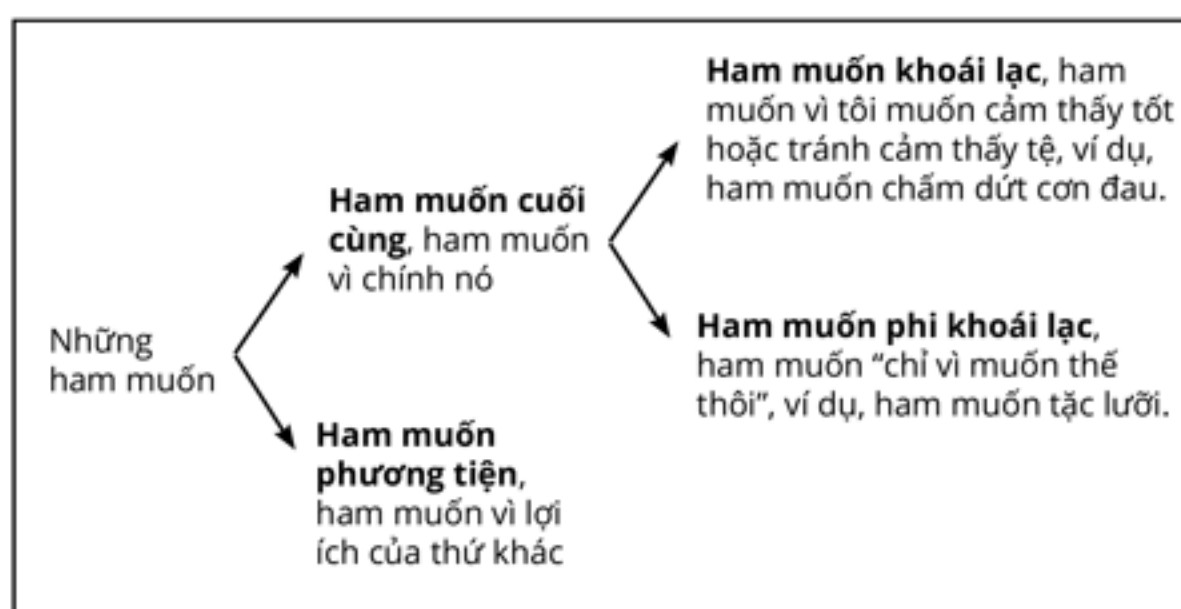
phải vì chính nó mà là để có thể thỏa mãn ham muốn khác – ấy là làm cho cảm giác lo lắng đầy khó chịu của tôi biến đi. Và bởi đó là một ham muốn khoái lạc, nên tặc lưỡi cũng sẽ là ham muốn khoái lạc (một cách gián tiếp). Trong trường hợp này, tôi sẽ không tặc lưỡi “chỉ vì muốn thế”, mà là vì tôi muốn cảm thấy tốt hơn. Tương tự như vậy, nếu tôi tặc lưỡi để thắng cá cược thì ham muốn tặc lưỡi của tôi sẽ không phải là một ham muốn cuối cùng phi khoái lạc, mà trái lại là vì tôi muốn trải nghiệm niềm vui thắng cược.

Giả sử ai đó nói với chúng ta rằng cô ấy muốn hiến một quả thận cho một người xa lạ đang bị suy thận. Liệu đây có phải là ví dụ về một ham muốn cuối cùng phi khoái lạc không? Nó còn tùy thuộc vào động cơ của cô ấy khi hình thành ham muốn này. Nếu cô tạo ra ham muốn này vì cô muốn người khác nể phục mình hay muốn cảm thấy hài lòng về bản thân, thì đây sẽ là một ví dụ khác về ham muốn phương tiện khoái lạc. Ngược lại, giả sử cô tạo ra ham muốn này vì muốn thỏa mãn điều mà cô xem là một bổn phận đạo đức. Điều này càng làm dấy lên câu hỏi tại sao cô ấy lại muốn thực hiện bổn phận đạo đức của mình. Nếu vì việc thực hiện bổn phận sẽ khiến cô giành được sự ngưỡng mộ của người khác, làm cô cảm thấy hài lòng về bản thân hay nhận được một phần thưởng ở trên thiên đường, thì một lần nữa, ham muốn này không được tính là ham muốn cuối cùng phi khoái lạc. Nhưng nếu cô muốn thực hiện bổn phận đạo đức vì đơn giản là cô quyết định làm điều đó thì ham muốn này, cũng giống như ham muốn tặc lưỡi của tôi, sẽ được coi là một ham muốn cuối cùng phi khoái lạc. Cần lưu ý rằng, những ham muốn cuối cùng phi khoái lạc tương đối thiếu động lực. Hãy so sánh ham muốn tặc lưỡi của tôi “chỉ vì muốn vậy thôi” với ham muốn được ăn do tôi vừa bỏ bữa tối. Tôi không chắc mình sẽ cố hết sức để tặc lưỡi đến mức nào, và nếu điều gì đó hay ai đó ngăn không cho tôi tặc lưỡi (ví dụ, vợ tôi có thể bảo tôi đừng tặc lưỡi vì cô ấy bị âm thanh này làm phiền) thì có thể tôi sẽ hơi khó chịu, nhưng tôi sẽ không cảm thấy quá thất vọng. Tuy nhiên, nếu tôi đang đói, và chuyện gì đó hay ai đó ngăn tôi ăn thì tôi sẽ cảm thấy khá bức bối và cố gắng tìm mọi cách để có được đồ ăn. Tôi không cảm thấy thôi thúc phải tặc lưỡi giống như cái cách mà tôi thôi thúc phải xoa dịu cơn đói bụng của mình.

Ham muốn cuối cùng phi khoái lạc của tôi cũng ít động lực hơn so với

nhiều ham muốn phương tiện mà tôi hình thành. Giả sử vì tôi muốn hết đói, tôi muốn lái xe đến nhà hàng, và bởi vì tôi muốn lái xe đến nhà hàng nên tôi muốn tìm chìa khóa xe hơi. Ham muốn này là ham muốn phương tiện bởi tôi muốn tìm chìa khóa xe không phải vì bản chất nội tại của nó mà để tôi có thể thỏa mãn ham muốn lái xe đến nhà hàng. Tuy nhiên, nó sẽ là một ham muốn có động lực thúc đẩy rất mạnh mẽ, gần như ham muốn chấm dứt cơn đói của tôi. Nếu tôi không thể tìm thấy chìa khóa thì tôi sẽ vô cùng thất vọng.

Tóm lại, những ham muốn của chúng ta rơi vào hai loại: ham muốn phương tiện vì để ta có được thứ khác, và ham muốn cuối cùng vì ta muốn chính nó. Những ham muốn cuối cùng của chúng ta có thể chia tiếp thành hai phạm trù con: ham muốn cuối cùng khoái lạc, thứ mà chúng ta ham muốn để cảm thấy tốt hoặc tránh cảm giác tồi tệ, và ham muốn cuối cùng phi khoái lạc. Ham muốn cuối cùng khoái lạc của chúng ta được thúc đẩy bởi những cảm xúc của bản thân; còn ham muốn cuối cùng phi khoái lạc, ngược lại, được thúc đẩy bởi sức mạnh ý chí.



Hình 2: Phân loại ham muốn

Với chút nỗ lực, chúng ta có thể vẽ sơ đồ những ham muốn của mình. (Hình 1 là một ví dụ rất đơn giản về một sơ đồ như vậy). Thi thoảng trong các lớp học mà tôi dạy, tôi sẽ trình bày quá trình vẽ sơ đồ. Tôi chọn ngẫu nhiên một sinh viên và hỏi tại sao cậu ấy lại chọn tham dự buổi dạy của tôi. Một câu trả lời điển hình là: “Để em có thể qua được môn của thầy.” Và tại sao cậu lại muốn qua môn? “Để em được tốt

nghiệp.” Vì sao muốn tốt nghiệp? “Để em được vào trường luật.” Tại sao cậu muốn vào trường luật? “Rõ ràng, để em được làm luật sư.” Và tại sao lại muốn trở thành luật sư? “Để em có thể mua được một chiếc Arrest-Me Red Dodge Viper RT/10, với động cơ 415 mã lực sẽ tăng từ 0 đến 60 trong vòng 5 giây.”

Nếu chúng ta vẽ sơ đồ ham muốn của cậu sinh viên trên thì sẽ tạo được thành một chuỗi, mắt xích đứng đầu là ham muốn sở hữu được chiếc Dodge Viper, bên dưới là ham muốn trở thành luật sư, bên dưới nữa là ham muốn vào trường luật, dưới nữa là ham muốn tốt nghiệp đại học, v.v.. Chuỗi ham muốn có thể khá phức tạp. Ví dụ, có khả năng chuỗi mà ta vừa đề cập sẽ mở rộng thêm một mắt xích bên dưới. Cậu sinh viên trên có thể sẽ đăng ký thêm những khóa học khác ngoài khóa học của tôi, và nếu được hỏi lý do chọn chúng, cậu sẽ đáp: “Để em được tốt nghiệp.” Bởi thế, trong sơ đồ về những ham muốn của cậu sinh viên này, một số ham muốn sẽ nằm ngay bên dưới ham muốn được tốt nghiệp – cụ thể là ham muốn qua được nhiều môn học mà hiện tại cậu đang ký. Và tương tự như cách mà ham muốn qua được môn của tôi có một chuỗi ham muốn ở dưới nó, những ham muốn khác của cậu ấy là qua được những môn học khác cũng sẽ có các chuỗi bên dưới chúng.

Các chuỗi ham muốn cũng có khả năng đan cài vào nhau. Điều này xảy ra khi một ham muốn – dùng làm phương tiện thực hiện nhiệm vụ kép – được thỏa mãn, nó sẽ giúp người đó thỏa mãn được hai ham muốn khác. Hãy xem xét lại ham muốn tham dự lớp học của tôi của cậu sinh viên trên. Như chúng ta thấy, cậu ấy muốn tham dự vì muốn qua được lớp học của tôi. Dù cũng có khả năng cậu ấy muốn tham dự lớp học vì một bạn sinh viên mà cậu thầm thương trộm nhớ trong lớp đó. (Chúng ta có thể giả dụ rằng khi tôi hỏi cậu sinh viên này lý do cậu muốn học lớp tôi, cậu ấy sẽ lờ đi động cơ thứ hai vì không muốn làm cô gái ấy ngượng ngùng). Trong trường hợp này, cậu sinh viên khi tham dự lớp của tôi đang hoạt động theo hai chuỗi ham muốn: một ham muốn dẫn đến khả năng sở hữu chiếc Dodge Viper, và ham muốn khác dẫn đến khả năng chiếm được trái tim của một nữ sinh. Hai chuỗi ham muốn này đan cài vào nhau khi cậu ấy tham dự lớp học.

Chúng ta dùng vẽ sơ đồ ham muốn của cậu sinh viên kia khi xác định được ham muốn sở hữu chiếc xe Dodge Viper của cậu ấy, nhưng chúng

ta có thể đi xa hơn. Giả sử tôi hỏi cậu ấy tại sao lại muốn có một chiếc xe Viper. Cậu ấy có thể tròn mắt nhìn tôi: vì hiển nhiên với cậu, một chiếc xe như thế rất đáng khao khát. Nhưng nếu bị thúc ép, cậu có thể chia sẻ rằng được lái một con xe như vậy sẽ mang lại rất nhiều lạc thú cho cậu ấy. Nếu tôi hỏi lý do tại sao cậu lại muốn có được lạc thú thì cậu chẳng thể nói gì thêm: lạc thú vốn dĩ đã là thứ đáng ham muốn rồi. Chuỗi ham muốn này, cũng giống như tất cả các chuỗi ham muốn, sẽ kết thúc tại một ham muốn cuối cùng – ở một thứ mà cậu muốn vì chính nó, chứ không phải vì cậu có thể thỏa mãn được một số ham muốn khác. Chuỗi này sẽ kết thúc ở một ham muốn cuối cùng khoái lạc; những chuỗi khác thì kết thúc ở những ham muốn cuối cùng phi khoái lạc.

Cậu sinh viên kể ở trên chắc chắn là có những ham muốn khác ngoài những ham muốn mà chúng ta đã thảo luận. Mỗi ham muốn trong số này có thể làm nảy sinh các chuỗi ham muốn mà lần lượt sẽ phân nhánh và đan xen vào nhau. Bởi lý do này nên cấu trúc của ham muốn ở con người là rất phức tạp. Hơn nữa, bất kỳ nỗ lực nào để vẽ sơ đồ ham muốn của chúng ta sẽ gặp phải sự thất vọng bởi bản chất dễ thay đổi của chúng – những ham muốn vào cuối quá trình vẽ sơ đồ gần như chắc chắn sẽ khác với những ham muốn lúc bắt đầu. (Quả thật, quá trình hỏi một người bằng những câu hỏi tại sao lặp đi lặp lại nhằm vẽ sơ đồ ham muốn của anh ta có lẽ sẽ mang đến một ham muốn mới, nên chúng ta cần dừng quấy rầy anh ấy bằng những câu hỏi tại sao).

Ngay cả khi chúng ta có thể vượt qua những vấn đề này và vạch được một sơ đồ ham muốn của ai đó, thì có lẽ nó sẽ chẳng đáng tin. Như ta sẽ thấy ở Chương 5, câu trả lời của người đó cho những câu hỏi tại sao của chúng ta hoàn toàn không đáng tin cậy, vì con người thường không thực sự biết được lý do tại sao họ lại muốn thứ mà họ muốn. Và nữa, một sơ đồ như vậy chỉ là lý thuyết suông. Chắc chắn là người có những ham muốn mà chúng ta lập sơ đồ sẽ chẳng cần tham khảo sơ đồ đó để đưa ra các quyết định. Họ cũng chẳng cần giữ bản sao của sơ đồ ấy trong đầu mình. Tất cả những gì họ cần là ghi nhớ vài ham muốn cơ bản. Bằng cách nhắc đến chúng, họ có thể, nhờ suy luận nhân quả, tạo ra những ham muốn (dùng làm phương tiện) mới khi hoàn cảnh sống yêu cầu.

Nếu thống kê những ham muốn mà chúng ta tạo ra thì sẽ phát hiện

thấy đại đa số chúng là những ham muốn phương tiện. Nhìn chung, chúng ta đang nỗ lực hướng đến một số mục tiêu, và bởi lý do này mà chúng ta hình thành nên các ham muốn, và việc thỏa mãn chúng sẽ cho phép chúng ta đạt được mục tiêu đó. Ví dụ, khi tôi ngồi đây, mục tiêu quan trọng nhất của tôi là viết cuốn sách này. Do đó, tôi hình thành một chuỗi ham muốn liên tục là viết câu, đọc vài cuốn sách, v.v.. Xen kẽ với những ham muốn phương tiện này là những ham muốn cuối cùng thi thoảng xuất hiện, bao gồm ham muốn cuối cùng khoái lạc, khi gần đến giờ ăn trưa, để xua đi cơn đói; và ham muốn cuối cùng phi khoái lạc, để tạm dừng lại khi đang viết sách, để tặc lưỡi hay gõ gõ ngón tay.

Vì những ham muốn cuối cùng khoái lạc có động lực thúc đẩy rất mạnh mẽ nên chúng thường làm nảy sinh nhiều ham muốn phương tiện hơn ham muốn cuối cùng phi khoái lạc. Bởi lý do này, khi xem xét những ham muốn mà ta hình thành nên trong suốt một ngày, chúng ta thấy chúng có xu hướng là những mắt xích trong những chuỗi ham muốn kết thúc ở những ham muốn khoái lạc.

Giả sử, qua một ví dụ minh họa, đó là vào lúc sáng sớm và tôi đang thay quần áo. Tôi xỏ giày trái. Tại sao tôi lại muốn mang giày? Vì tôi cảm thấy thoải mái khi mang giày hơn là khi không mang, đặc biệt là vào mùa đông. Do đó, ham muốn đi giày của tôi là một ham muốn phương tiện khoái lạc. Bây giờ, giả sử sau khi xỏ xong giày trái thì tôi nhận ra mình lấy giày phải sai kích cỡ. Vào lúc này, việc dễ nhất là trả lại giày phải không cùng cỡ. (Suy cho cùng, làm điều này sẽ thỏa mãn ham muốn mang giày của tôi.) Khả năng là tôi sẽ không xỏ giày phải mà thay vào đó sẽ hình thành một ham muốn là đi đến tủ giày và lấy giày cùng cỡ với giày trái mà tôi đã xỏ. Thoạt đầu, ham muốn cuối cùng này có vẻ là phi khoái lạc, nhưng khi phân tích động cơ của tôi, chúng ta sẽ thấy nó là gì. Xét cho cùng thì tại sao tôi lại muốn đi giày cùng kích cỡ? Vì nếu đi sai cỡ giày, tôi sẽ mất mặt khi bị người khác nhìn thấy. Tôi muốn đi đúng cỡ giày vì tôi muốn tránh bị bẽ mặt, và tôi muốn tránh bị bẽ mặt vì cảm giác đó rất tồi tệ. Vì vậy, ham muốn đi đến tủ giày để chọn giày phải cùng cỡ là một ví dụ khác về một ham muốn phương tiện khoái lạc.

Tương tự thế, nếu chúng ta phân tích những ham muốn khác mà ta hình thành nên trong suốt một ngày thì sẽ thấy hầu hết chúng đều là

ham muốn khoái lạc. Một số, bao gồm ham muốn xua đi cơn đói của tôi, là ham muốn khoái lạc trực tiếp; còn những ham muốn khác, như ham muốn đi giày cùng kích cỡ, là ham muốn khoái lạc gián tiếp. Vì chúng nhiều hơn và có động lực thúc đẩy mạnh mẽ hơn những ham muốn phi khoái lạc của chúng ta, nên những ham muốn khoái lạc sẽ có sức ảnh hưởng đến cuộc sống của ta lớn hơn ham muốn phi khoái lạc. Ham muốn cuối cùng phi khoái lạc của ai đó là tắc lưỡi sẽ ít ảnh hưởng đến cuộc đời anh ta; trái lại, ham muốn cuối cùng khoái lạc là đạt được lạc thú tình dục thì có thể có một sức tác động lớn. Vì anh ta có ham muốn này nên sẽ dốc hết sức để khiến mình trông thật quyến rũ trước phụ nữ. Tương tự, ham muốn cuối cùng khoái lạc là tránh bị đói bụng, đồng nghĩa với việc anh ta sẽ cố hết sức để duy trì một số dư tài khoản ngân hàng nhất định. Quả thật, nếu tình dục không làm con người cảm thấy sung sướng và đói ăn không làm anh ta cảm thấy tệ thì anh ta sẽ tạo ra ít ham muốn phương tiện hơn so với hiện tại, và do đó, cuộc sống của anh ta sẽ đơn giản hơn nhiều.

Hãy tưởng tượng về một người không có khả năng cảm thấy vui hay buồn, tốt hay tệ. Người này sẽ không bao giờ hình thành được những ham muốn cuối cùng khoái lạc. Trái lại, những ham muốn duy nhất mà anh ta có thể hình thành sẽ là những ham muốn phi khoái lạc, chẳng hạn như ham muốn tắc lưỡi. Rõ ràng là người này khá thiếu động lực. Anh ta sẽ không cảm thấy thôi thúc phải ăn uống, chăm sóc bản thân hay tìm người bầu bạn, danh tiếng hay tài sản. Anh ta sẽ giống như một người bị trầm cảm nặng. Trừ khi có ai đó chăm sóc, bằng không anh ta sẽ sớm từ giã cuộc đời.

Tuy nhiên, nếu một người có khả năng hưởng thụ tình dục hay biết đói bụng, anh ta có thể hình thành những ham muốn cuối cùng tương ứng, và khi đã hình thành ham muốn thì anh ta sẽ tạo ra những ham muốn phương tiện, mà nhờ thỏa mãn chúng sẽ cho phép anh ta hưởng thụ tình dục và tránh những cơn đói. Hơn nữa, anh ta sẽ cảm thấy có nhiều động lực để thỏa mãn các ham muốn phương tiện mà anh ta đã hình thành. Vì thế, ngày tháng của anh ta sẽ đầy ắp hoạt động. Như sẽ thấy ở Chương 6, tự nhiên đã thiết lập cho chúng ta để cảm nhận một số thứ là tốt và một số thứ khác thì làm ta cảm thấy tệ, và thành ra chúng ta không chỉ sống năng động mà còn năng động theo cách làm tăng khả

năng tồn tại và sinh sản của chúng ta. Những ham muốn hình thành trong ta như thế nào? Để hiểu rõ hơn về quá trình hình thành ham muốn, hãy xem xét lại trường hợp cậu sinh viên đang học dự bị trường luật. Giả sử cậu tìm đến người cố vấn hướng nghiệp. Người cố vấn xem các khóa học mà cậu đã tham gia và cho cậu vài lời khuyên: “Em cần đăng ký lớp logic của Giáo sư Irvine nếu muốn tốt nghiệp.” Cho đến thời điểm này, cậu sinh viên có lẽ chưa có mong muốn tham gia khóa học về logic của tôi; quả thật, cậu ấy có thể có mong muốn là không phải học môn đó, vì nghe mọi người bảo học logic khó lắm. Nhưng bây giờ cậu ấy hình thành một ham muốn mới – tham gia khóa học logic vào quý tới. Khi người cố vấn thông báo với cậu ấy rằng khóa học đã đủ sinh viên và trừ khi tôi chấp nhận cho cậu vào học, nếu không cậu sẽ phải chờ khóa tiếp theo, do đó, việc tốt nghiệp sẽ bị hoãn lại, ham muốn tham gia khóa học của cậu sinh viên trở nên mãnh liệt. Chẳng mấy chốc cậu ấy đã đứng trước cửa nhà tôi, cầu xin tôi nhận cậu vào lớp logic. “Em thực sự rất muốn học,” – cậu nài nỉ, và sau khi ngừng một lúc, cậu nói dối tinh rui – “vì em nghe nói lớp học của thầy rất hay.”

Trong trường hợp này, quá trình hình thành ham muốn là lý trí một cách đáng tán dương: xét đến ham muốn tốt nghiệp thì hoàn toàn hợp lý khi cậu ấy muốn tham gia lớp học vì nhận ra cách duy nhất để có thể đáp ứng được mục tiêu này là đăng ký lớp logic của tôi. Hơn nữa, ham muốn mà ta đang bàn đến rõ ràng là được hình thành một cách có ý thức. Nếu được hỏi thì cậu sinh viên có thể dễ dàng thuật lại các bước liên quan đến việc hình thành nên ham muốn này.

Trong những trường hợp khác, quá trình hình thành ham muốn khá bí ẩn. Giả sử sau khi tôi nhận cậu ta vào lớp, liệu tôi có dừng suy nghĩ về một sinh viên nói rằng lớp học của tôi rất hay không? Còn cậu sinh viên về nhà, nằm thư giãn rồi xem tivi. Mặc dù cậu ấy đang nghỉ ngơi nhưng quá trình hình thành ham muốn vẫn tiếp tục diễn ra. Dù mới ăn trưa xong cách đây một tiếng và không thấy đói, nhưng cậu vẫn nghĩ đến bánh rán ở dưới bếp. Chẳng mấy chốc cậu đã đứng dậy và ăn không chỉ một mà là nửa tá bánh. Cậu trở lại đi-văng và ngả người thoải mái trên ghế, tiếp tục nhận ra thay vì xem tivi thì cậu đang nghĩ đến cô gái mà cậu quen: “Chẳng phải sẽ tuyệt lắm sao, nếu cô ấy thích đi chơi với mình? Và chẳng phải sẽ còn tuyệt hơn nữa nếu cô ấy chịu lên giường

với mình?” Rồi sau đó những suy nghĩ của cậu chuyển sang viễn cảnh làm thêm mùa hè, có vẻ như cậu sẽ lại làm nhân viên cứu hộ tại bể bơi. Ngược lại, cậu bạn cùng phòng thì được sắp xếp cho một vị trí thực tập được trả lương cao tại công ty riêng của cha cậu. (Người bạn cùng phòng này cũng đã có được một chiếc xe Dodge Viper – người cha đã tặng nó cho cậu như món quà tốt nghiệp phổ thông). Trước khi biết đến nó thì cậu sinh viên đang chìm đắm trong cơn đổ kỵ. Cậu ta thấy mình đang tưởng tượng cảnh công ty của cha người bạn cùng phòng bị phá sản và cậu bạn buộc phải bán xe Viper, làm thêm công việc mùa hè là bán đồ ăn nhanh và dọn nhà vệ sinh tại bể bơi.

Quá trình mà cậu sinh viên hình thành những ham muốn ở trên rõ ràng là khác với quá trình cậu ấy hình thành ham muốn được tham gia lớp logic. Cậu gần như không quyết định được ham muốn ăn bánh rán, muốn hẹn hò với cô gái nào đó, và thấy người bạn cùng phòng rơi vào hoàn cảnh nghèo khó khi cậu khám phá ra chúng trong mình. Quả thực, cậu có thể kể với chúng ta rằng cậu ước gì mình không thèm ăn bánh rán, vì dạo này cậu đang cố gắng giảm cân; rằng cậu ước mình đừng ham hẹn hò với cô gái kia, vì cô ấy là người yêu của cậu bạn cùng phòng (thêm nữa, tất cả đều là những lý do để thêm đổ kỵ với người bạn ấy); và cậu ước gì mình đừng mong nhìn thấy bạn cùng phòng lâm vào hoàn cảnh nghèo hèn vì đây là một mong muốn không phù hợp với người theo đạo Cơ đốc, và cậu thì đang nỗ lực để trở thành một con chiên ngoan đạo hơn. Tuy nhiên, những ham muốn ấy cứ hiện diện trong cậu một cách đáng ghét và không thể chối cãi, và cậu phải xử lý chúng. Theo một nghĩa nào đó thì cậu không tạo ra những ham muốn ấy, dù sao đi nữa, cũng là vô thức và không tự nguyện; thay vào đó, chúng lén lút được gán vào cậu. Cậu không tài nào giải thích được làm sao chúng có mặt ở đó và tương đối bất lực trong việc xua đuổi chúng.

Một điều sớm lộ rõ khi chúng ta xem xét những trường hợp như vậy, đó là nếu chúng ta muốn sống cuộc đời do mình lựa chọn, thay vì để cho định mệnh quyết định bởi những ham muốn mà ta không lựa chọn được, chúng ta cần học cách kiểm soát quá trình hình thành ham muốn. Và để đạt mục tiêu này, chúng ta cần hiểu được lý do tại sao chúng ta hình thành những ham muốn mà ta đang có. Do đó, chúng ta hãy hướng sự chú ý của mình sang một cuộc điều tra về nguồn gốc của

ham muốn trong chúng ta.

Con người thường nghĩ rằng y đang nắm quyền kiểm soát khi thực tế thì y đang bị kiểm soát, và trong khi tâm trí y đang muốn đi theo một hướng thì y lại không nhận ra con tim đang lôi y đi theo hướng khác.

—*La Rochefoucauld*

4

NHỮNG SUỐI NGUỒN CỦA HAM MUỐN

Nguồn gốc của những ham muốn của chúng ta là gì? Hãy nghĩ lại về cậu sinh viên được nói đến ở chương trước. Cậu muốn ăn bánh rán, và đồng thời cậu mong mình đừng ham muốn chúng. Vì những ham muốn của một người có thể xung đột với nhau nên có lý do để tin rằng chúng ta có nhiều nguồn ham muốn trong mình và chúng có thể bất đồng về mức độ thích đáng.

Vậy suối nguồn của ham muốn này là gì? Điều này rất khó để trình bày nhưng hãy để tôi đưa ra một lý thuyết về sự hình thành ham muốn, dựa trên những tác phẩm của triết gia David Hume. Lý thuyết được đề cập ở đây khá cơ bản, và các triết gia đồng nghiệp của tôi chắc chắn sẽ đặt ra nghi vấn với nó. (Quả thật, hoàn toàn có khả năng rằng ngay cả Hume cũng sẽ thấy lý thuyết này chưa trọn vẹn). Tuy nhiên, lý thuyết mà tôi sắp mô tả xứng đáng để chúng ta chú ý vì một số lý do: nó rất dễ hiểu và có thể giải thích được phần nhiều, dù không phải là tất cả, về cách mà chúng ta hình thành ham muốn.

Một trong số những nguồn đó là những cảm xúc của chúng ta – Hume gọi chúng là những đam mê. Tôi cũng đã đề cập tới nguồn gốc của những ham muốn cuối cùng khoái lạc của chúng ta – ham muốn được

cảm thấy tốt và tránh cảm giác tồi tệ. (Một lần nữa, tôi đang dùng cụm từ “cảm thấy tốt” và “cảm thấy tệ” theo nghĩa rộng, để bao gồm không chỉ khoái lạc và đau đớn thể xác mà còn là những niềm vui tinh thần như cảm giác vui vẻ hoặc sự khó chịu tinh thần như cảm giác lo âu hay bị bế tắc). Những thứ mà cảm thấy tốt thì vốn đã là điều đáng khao khát; bằng không thì chúng ta sẽ không mô tả chúng là cảm thấy tốt. Tương tự, những thứ mà cảm thấy tệ thì vốn chẳng ai mong đợi. Điều này có nghĩa là khi được hỏi tại sao họ muốn thứ mà họ muốn thì cảm xúc luôn có một câu trả lời: “Nó đáng khao khát vì ta cảm thấy tốt.” hoặc “Nó không đáng khao khát vì ta cảm thấy tệ.” Điều này cũng có nghĩa là những ham muốn được hình thành bởi cảm xúc sẽ là những ham muốn cuối cùng: cảm xúc muốn cảm thấy tốt vì chính cảm giác cảm thấy tốt, chứ không phải để chúng có thể thỏa mãn những ham muốn khác.

Dù chúng là chuyên gia trong việc hình thành những ham muốn cuối cùng, cảm xúc khá ngốc nghếch khi nói đến việc hình thành những ham muốn phương tiện, mà sự thỏa mãn ham muốn phương tiện sẽ cho phép chúng ta thỏa mãn ham muốn cuối cùng. May cho chúng ta, tồn tại trong ta là một nguồn gốc thứ hai của ham muốn: trí tuệ của ta (Hume gọi nó là lý trí). Trí tuệ rất giỏi trong việc hình thành ham muốn phương tiện. Đây là điều đã xảy ra khi cậu sinh viên được nói đến ở chương trước được thông báo rằng cậu cần tham gia lớp logic của tôi để được tốt nghiệp. Cậu nhanh chóng hình thành một ham muốn phương tiện để dự lớp học của tôi. Nó là một ham muốn mà trí tuệ của cậu ta chẳng gặp khó khăn gì để biện minh. Tại sao cậu ta lại muốn học lớp logic của tôi? Vì cậu muốn tốt nghiệp.

Giờ hãy xét đến cơn thèm bánh rán bất chợt của cậu sinh viên kia. Theo lý thuyết về sự hình thành ham muốn của tôi thì một việc gì đó giống như thế này đã xảy ra. Cảm xúc của cậu sinh viên đã hình thành nên một ham muốn cuối cùng khoái lạc là muốn có trải nghiệm cảm giác ngon miệng khi ăn món gì đó ngọt và béo ngậy. Trí tuệ của cậu không chỉ đồng tình với tính đáng khao khát của chuyện này mà còn nhanh chóng chỉ ra rằng bánh rán đang có sẵn ở dưới bếp; quả thực, trí tuệ phản ứng lại cảm xúc nhanh lẹ tới nỗi tưởng chừng như hai ham muốn mà tôi vừa mô tả là một. Tuy nhiên, những ham muốn ấy rõ ràng là

tách biệt nhau. Nếu cảm xúc không hình thành nên một ham muốn trải nghiệm lạc thú thì chưa chắc trí tuệ của cậu sinh viên sẽ hình thành một ham muốn vào bếp và ăn bánh. (Nên nhớ là cậu sinh viên vừa mới ăn trưa xong và đang nằm nghỉ thì cơn thèm ăn bánh rán ập đến, do đó cậu ấy không có lý do gì để ăn bánh rán). Tương tự vậy, nếu trí tuệ của cậu sinh viên không biết rằng ở dưới bếp có bánh rán thì chưa chắc ham muốn khoái lạc đối với chiếc rán được kích hoạt trong cậu.

Những độc giả còn nghi ngờ về câu chuyện làm thế nào mà cậu sinh viên lại đi đến mong muốn ăn bánh rán thì hãy chú ý hơn đến những ham muốn của mình. Lần tới, khi bạn đột nhiên nảy sinh cảm giác ham muốn nào đó, hãy nghĩ về những chuyện vừa xảy ra. Bạn sẽ nhận thấy sự hiện diện của một điều gì đó bên trong cứ chốc chốc lại dụ dỗ bạn, bằng một tiếng thì thầm nhỏ, về những khả năng có được khoái lạc: “Chẳng phải bây giờ mà làm tình thì sẽ rất sướng hay sao? Chẳng phải say rượu thì rất khoái hay sao?” Đôi lúc, bạn làm theo những gợi ý đó. Những lần khác thì bạn gạt đi lời gợi ý hoặc bạn hành động theo nó, mặc dù ở mức độ nào đó bạn không muốn như vậy. Những gì bạn chứng kiến trong hai trường hợp đó là trận chiến giữa những cảm xúc của bạn – mà tôi cho là nguồn gốc của những lời gợi ý thì thầm thì này – và trí tuệ của bạn. Kết quả là trí tuệ thường chịu thua trong những trận chiến này, trừ khi bạn là một con người phi thường.

Tuy sở trường của trí tuệ là hình thành những ham muốn phương tiện nhưng nó cũng có thể hình thành những ham muốn cuối cùng. Tôi cho rằng trí tuệ của tôi là nguồn cơn của ham muốn cuối cùng phi khoái lạc như là ham muốn tặc lưỡi. Tuy nhiên, cần lưu ý rằng trí tuệ của tôi sẽ gặp khó khăn trong việc biện minh cho những ham muốn cuối cùng mà nó hình thành. Cụ thể là, nó không thể bảo rằng nó tạo ra ham muốn tặc lưỡi vì làm vậy sẽ cảm thấy tốt. Trí tuệ của tôi sẽ không thể nghĩ ra bất cứ điều gì sâu sắc để qua đó biện minh cho ham muốn tặc lưỡi của tôi, ngoài một câu yếu ớt: “Tôi chỉ muốn làm vậy thôi.” Quả thực, trí tuệ của tôi có thể dễ dàng hình thành ham muốn ngược lại – khiến tôi ngậm miệng lại/dừng tặc lưỡi và nó biết điều đó. Bởi lý do này mà những ham muốn cuối cùng phi khoái lạc có xu hướng là những thứ nhạt nhòa, mong manh. Trái lại, những ham muốn được hình

thành bởi cảm xúc có động lực thúc đẩy rất mạnh. (Từ cảm xúc và động lực bắt nguồn từ tiếng Latin – *movere*, nghĩa là “chuyển động”). Nếu không thỏa mãn được những ham muốn này thì ta sẽ phải trả một cái giá: cảm thấy tệ hoặc bỏ qua cơ hội để được cảm thấy tốt. Do đó, chúng ta thường thấy thôi thúc phải thỏa mãn những ham muốn được hình thành bởi cảm xúc của chúng ta.

Sau đó, những chuỗi ham muốn được hình thành nhờ sự hợp tác của cảm xúc và trí tuệ. Chúng phân chia công việc hình thành ham muốn, cảm xúc thì chuyên về hình thành những ham muốn cuối cùng, còn trí tuệ thì chuyên về hình thành những ham muốn phương tiện; và khi hình thành ham muốn cuối cùng, cảm xúc quan tâm đến cảm giác tốt và tránh cảm giác tồi tệ. Một điều gì tương tự như vậy có thể tìm thấy ở Hume, người nói với chúng ta rằng: “Chính từ viễn cảnh về đau khổ hay lạc thú mà khởi lên lòng ghét bỏ hay ưa thích đối với bất kỳ đối tượng nào. Và những cảm xúc ấy mở rộng ra đến mối quan hệ nhân quả của đối tượng đó, khi chúng được chỉ ra cho chúng ta bằng lý trí và kinh nghiệm.”¹

¹. Hume, *Luận thuyết*, quyển 2, phần 3, đoạn 3.

Trí tuệ và cảm xúc của tôi thường hoạt động song hành với nhau. Nhìn chung, khi cảm xúc của tôi hình thành một ham muốn cuối cùng như muốn chấm dứt cơn đói thì trí tuệ sẽ nhanh chóng tạo ra một ham muốn phương tiện là đi ăn trưa để thỏa mãn điều đó. Và khi trí tuệ của tôi đã hình thành ham muốn phương tiện này, cảm xúc thường sẽ tán thành điều đó. Vì thế, tôi sẽ cảm thấy khá thất vọng (thất vọng là một trạng thái cảm xúc) nếu có chuyện gì đó hay ai đó cản trở nỗ lực của tôi nhằm thỏa mãn ham muốn phương tiện mà tôi đã tạo ra.

Trong những trường hợp khác, cảm xúc tạo ra một ham muốn cuối cùng nhờ những gợi ý của trí tuệ. Cảm xúc của tôi không cần trí tuệ trợ giúp để nhận ra cơn đói bụng mang lại cảm giác tồi tệ và hệ quả là hình thành một ham muốn chấm dứt cơn đói. Nhưng giả sử có người lại gần tôi và nói gì đó, cảm xúc của tôi sẽ bình lặng cho đến khi trí tuệ chỉ ra rằng những lời nói mà người này thốt ra ở đây được xem như một lời

nhục mạ. Ngay sau đó, tôi sẽ trải qua một cảm giác bị sỉ nhục đau đớn, theo sau là cơn giận dữ, với các cảm xúc là nguồn cơn của cả hai cảm giác đó. Lưu ý rằng nếu những lời tương tự đó hay thậm chí là một lời xúc phạm tệ hại được chuyển tải bằng một thứ ngôn ngữ mà trí tuệ của tôi không hiểu được, thì những cảm xúc sẽ không được khơi dậy.

Sự hợp tác giữa cảm xúc và trí tuệ, dù khá nhiều, nhưng lại không hoàn hảo. Như chúng ta thấy, chúng đôi lúc bất đồng với nhau về tính đáng khao khát của mọi việc. Mỗi quan hệ giữa trí tuệ và cảm xúc có thể được xem là một liên minh miễn cưỡng. Để hiểu rõ mối quan hệ này, sẽ hữu ích khi nghĩ về việc các đạo luật được đưa ra như thế nào trong một cơ quan lập pháp lưỡng viện. Các đạo luật bắt nguồn từ một nghị viện có thể sau đó được nghị viện kia chấp thuận hoặc không. Tương tự thế, cảm xúc có thể ủng hộ hoặc từ chối những ham muốn do trí tuệ tạo ra, và ngược lại.

Hãy xem xét những trường hợp đầu tiên khi trí tuệ của tôi muốn điều gì đó, nhưng cảm xúc lại phản đối. Ví dụ, trí tuệ của tôi có thể muốn đi dọc đất nước bằng máy bay vì đó là cách di chuyển an toàn và tiện lợi nhất. Nhưng nếu tôi sợ đi máy bay thì cảm xúc sẽ phản đối, và nếu chúng phản đối một cách kịch liệt thì tôi sẽ thấy mình không tài nào đặt chân lên máy bay.

Bởi vì cảm xúc của tôi có thể bác bỏ chúng nên những ham muốn cuối cùng mà trí tuệ tạo ra và hành động theo có xu hướng kém quan trọng. Ví dụ, cảm xúc của tôi sẽ khoanh tay đứng nhìn và để cho trí tuệ hình thành và hành động theo ham muốn tặc lưỡi. Nhưng chúng sẽ không đứng yên nếu trí tuệ của tôi tạo ra một ham muốn làm thủng lưỡi bằng một cái đinh bấm (vì làm vậy sẽ khiến tôi bị đau) hoặc ham muốn nói lời kích động gã đàn ông cơ bắp cuộn cuộn, đáng vẻ hung tợn đang cười xe mô tô (vì làm thế có lẽ sẽ khiến tôi bị đau đớn nhiều hơn).

Có một thí nghiệm đơn giản bạn có thể làm nếu muốn chứng kiến sức mạnh phủ quyết do cảm xúc của bạn nắm giữ là hãy nín thở. Trong những tình huống này, ham muốn nín thở của bạn là một ham muốn cuối cùng phi khoái lạc do trí tuệ tạo ra. Lúc đầu, cảm xúc của bạn sẽ đứng yên và để bạn hành động theo mong muốn này. Nhưng sau 30 giây, chúng sẽ bắt đầu phản đối, và sau một phút nữa, chúng sẽ quát

tháo bạn để chấm dứt cảm giác nóng rát mà bạn cảm nhận trong phổi. Chẳng bao lâu sau, cảm xúc của bạn sẽ chiến thắng, còn trí tuệ sẽ đầu hàng, và bạn sẽ thở trở lại.

Trong những trường hợp khác, dù cảm xúc không bác bỏ một ham muốn do trí tuệ hình thành thì chúng cũng không giúp đỡ và do đó ngấm phá hoại nó. Về mặt lý trí, chúng ta biết những việc mình cần làm với cuộc đời của ta, và theo đó mà ta đặt ra các mục tiêu như đi mười dặm mỗi tuần, mỗi ngày viết được một trang, học chơi đàn banjo, chấm dứt một mối quan hệ khiến ta đau khổ. Nhưng trừ khi cảm xúc của ta hợp tác, trừ khi chúng cam kết với các mục tiêu do trí tuệ của ta đề ra, bằng không chúng ta chưa chắc sẽ đạt được những mục tiêu này – con tim ta không đặt vào đó và một khối óc hoạt động mà thiếu sự hỗ trợ của con tim thì thật bất lực. Và xin lưu ý rằng trí tuệ không thể ra lệnh cho cảm xúc. Cam kết cảm xúc có một đời sống của riêng nó: hoặc là có, hoặc là không. Ở các chương trước, tôi cho rằng chúng ta có xu hướng ít quyền kiểm soát nhất đối với những ham muốn có tác động lớn nhất đến cuộc đời của chúng ta. Chúng ta có thể chọn loại ngũ cốc cho bữa sáng, nhưng không thể chọn được chuyện yêu hay không, và yêu ai. Điều này là do cảm xúc của chúng ta khá thờ ơ trước thực đơn bữa ăn sáng của mình nhưng lại rất quan tâm đến việc chúng ta có quan hệ tình dục hay không và với ai. (Và ngay cả khi đưa ra một quyết định vĩnh viễn như ăn ngũ cốc loại gì cho bữa sáng thì cảm xúc của ta cũng tham gia vào. Loại ngũ cốc mà tôi chọn sẽ được quyết định, ở một mức độ đáng kể, bởi những thứ mà tôi không có quyền kiểm soát, chẳng hạn như hứng thú của tôi. Tôi không chọn việc có hứng thú với ngũ cốc, tôi cũng không chọn việc yêu thích một thương hiệu ngũ cốc nào đó, tôi chỉ đơn giản là thích thôi).

Như vậy cảm xúc có thể phủ quyết những ham muốn do trí tuệ tạo ra. Tương tự thế, liệu trí tuệ cũng có quyền lực phủ quyết đối với những ham muốn do cảm xúc tạo ra hay không? Thường thì không – hãy nghĩ về ai đó đang hành động trong cơn nóng giận mù quáng. Nhưng đôi lúc nếu ý chí của ta đủ mạnh thì trí tuệ của ta có thể gạt bỏ những ham muốn do cảm xúc tạo ra đó. Chiến lược tốt nhất của trí tuệ để đối phó với cảm xúc là dùng cảm xúc để đấu với cảm xúc. Chẳng hạn, trí tuệ có thể chỉ ra những gì mà cảm xúc mong muốn trên thực tế lại mang đến

cảm giác tồi tệ, rằng thứ mà chúng muốn có thể bây giờ thì cảm thấy tốt nhưng sau này lại cảm thấy tệ; hoặc mặc dù điều chúng muốn có thể cảm thấy tốt, nhưng điều khác sẽ còn tốt hơn. Trí tuệ cũng có thể giúp sắp xếp những cảm xúc mâu thuẫn nhau và quyết định nên hay không nên hành động theo cảm xúc nào. Cảm xúc rất sẵn sàng lắng nghe trí tuệ chừng nào trí tuệ không tìm cách áp đặt quan điểm của nó mà chỉ đơn thuần cố giúp cảm xúc có được thứ mà chúng muốn. Trí tuệ cũng có thể dùng cảm xúc không chỉ để đấu với cảm xúc mà còn khuấy động chúng. Ví dụ, nhà nghiên cứu về trí tuệ nhân tạo Marvin Minsky mô tả một tình huống mà ông gặp khó khăn với việc tập trung vào bài nghiên cứu của ông. Để giữ cho mình tập trung, ông hình dung có một nhà nghiên cứu cạnh tranh với ông đang sắp giải quyết xong vấn đề mà Minsky đang cố xử lý. Cách làm này có hiệu quả – Minsky giữ được sự tập trung ngay cả khi trí tuệ của ông biết rằng nhà nghiên cứu kia chưa chắc đã giải quyết được vấn đề, vì ông ta chưa từng tỏ ra hứng thú với nó.¹ Vì vậy, dù trí tuệ không thể ra lệnh cho cảm xúc cam kết với một trong các dự án của nó, nhưng nó có thể đánh lừa để cảm xúc tham dự vào.

¹. *Minsky, 42.*

Trí tuệ có sức mạnh lớn nhất lên cảm xúc khi nó chịu trách nhiệm cho việc kích hoạt một cảm xúc nào đó. Hãy xét lại trường hợp mà trí tuệ của tôi thông báo cho cảm xúc biết rằng tôi vừa bị người ta sỉ nhục, và sau đó tôi sẽ nổi giận. Vì trí tuệ đóng một vai trò then chốt trong việc hình thành ham muốn nên nó giữ được khả năng dập tắt nó. Ví dụ, giả sử tôi nghe thấy ai đó nói rằng: “Irvine là một nhà triết học tồi.” Tôi có thể cảm thấy bị nhục mạ và tổn thương, nhưng nếu sau đó tôi phát hiện ra cô ấy không nói rằng tôi là nhà triết học tồi, mà tôi là một triết gia *baaad* – theo tiếng lóng, có nghĩa là một triết gia giỏi thì cơn giận của tôi sẽ mau chóng lắng xuống. Tương tự, hãy xét đến trường hợp mà trí tuệ của tôi tạo ra một ham muốn phương tiện, còn cảm xúc sau đó sẽ cam kết với ham muốn đó, ví dụ, vì đang đói bụng nên trí tuệ của tôi tạo ra một ham muốn phương tiện là đến nhà hàng nào đó, và cảm xúc nhanh chóng tán thành tính đáng khao khát của việc đi đến nơi đó.

Nhưng sau đó nếu trí tuệ phát hiện ra nó đã thông báo sai ham muốn này – hôm nay là thứ Hai, mà nhà hàng đang nói tới lại đóng cửa vào thứ Hai – trí tuệ sẽ từ bỏ ham muốn và cảm xúc sẽ ưng thuận.

(Tôi đã đề cập ở trên rằng lý thuyết về sự hình thành ham muốn của tôi dựa trên lý thuyết của David Hume. Quan điểm riêng của Hume thì rất phức tạp và thậm chí có thể mâu thuẫn. Một mặt, ông nói với chúng ta rằng một mình lý trí “không bao giờ có thể chống đối lại đam mê”.¹ Tuy nhiên có vẻ ông cũng nhận ra rằng khi cảm xúc cam kết với một ham muốn do trí tuệ tạo ra thì chúng sẽ từ bỏ ham muốn đó nếu trí tuệ cũng làm vậy: “Giây phút chúng ta nhận ra sự sai lầm của bất kỳ giả thuyết nào, hoặc chưa đủ phương tiện thì những đam mê của chúng ta sẽ tuân phục theo lý trí mà không hề chống đối”).²

¹. Hume, *Luận thuyết*, quyển 2, phần 3, đoạn 3.

². Hume, *Luận thuyết*, quyển 2, phần 3, đoạn 3.

Do đó mối quan hệ giữa trí tuệ và cảm xúc là bất cân xứng. Dù cảm xúc có quyền năng phủ quyết đối với trí tuệ, nhưng trong hầu hết trường hợp, trí tuệ có thể thuyết phục cảm xúc nếu nó khơi gợi được một cảm xúc mạnh mẽ hơn cảm xúc mà nó đang muốn đè nén. Ngược lại, trí tuệ có thể tạo ra một ham muốn, nhưng nếu cảm xúc không cam kết thì ham muốn đó sẽ rất mong manh, yếu ớt. Còn nếu cảm xúc phản đối thì ham muốn đó sẽ chết yểu.

Tại sao trí tuệ lại chạy theo cảm xúc như thế? Tại sao trong trận chiến giữa cảm xúc và trí tuệ thì cảm xúc thường giành chiến thắng? Vì lý do đơn giản là chúng từ chối tranh đấu một cách công bằng. Khi thỏa thuận với trí tuệ, cảm xúc không dùng lý lẽ để hợp tác. Thay vào đó, chúng làm trí tuệ mệt mỏi bằng những lời nài nỉ. Chúng cầu xin, than vãn và bắt nạt. Chúng sẽ không chấp nhận lời từ chối, sẽ không cho trí tuệ một giây phút yên bình. Trong hầu hết trường hợp, điều tốt nhất mà trí tuệ có thể hy vọng là chịu đựng những lời nài nỉ này trong một thời gian. Và rồi nó phải chịu thua.

Cảm xúc cũng có khả năng làm vô hiệu hóa trí tuệ của chúng ta bằng cách làm tắc nghẽn tâm trí với những ý nghĩ quấy rầy. Ví dụ, cảm xúc của chúng ta có thể lấp đầy tâm trí bằng hình ảnh cứ trở đi trở lại của người mà chúng ta đang thương nhớ, hoặc nếu không thì sẽ là nỗi lo âu hoặc một cơn thèm đồ uống có cồn lặp đi lặp lại. Chính vì những ý nghĩ quấy rầy này mà trí tuệ của chúng ta bị phân tâm đến nỗi không thể xâu chuỗi một lập luận chặt chẽ, chắc chắn nhằm chống lại ham muốn do cảm xúc tạo ra – chúng ta không còn suy nghĩ thấu đáo được nữa. Nếu nó muốn lấy đi khả năng hoạt động của trí tuệ thì trí tuệ không còn lựa chọn nào khác ngoài việc giơ tay xin hàng.

Mối quan hệ giữa trí tuệ và cảm xúc cũng giống như mối quan hệ giữa cha mẹ và đứa con 5 tuổi cứng đầu của họ. Một đứa bé như vậy biết nó muốn gì, và nó sẽ đòi, sẽ rên rĩ và thút thít cho đến khi nào nó có được thứ đó. Cảm xúc của chúng ta cũng y như thế. Khi chúng ta đang cố giảm cân, nó sẽ gào lên: “Tôi không quan tâm chế độ ăn kiêng nào hết. Tôi muốn ăn sô-cô-la!” Nếu trí tuệ từ chối yêu cầu của chúng thì cảm xúc có thể bắt đầu rên rĩ và có thể rên suốt hàng tiếng đồng hồ. Tương tự, khi chúng ta bị sỉ nhục một cách công khai trước mọi người thì trí tuệ của ta có thể nhún vai cho qua, nhưng cảm xúc của chúng ta, giống như đứa bé 5 tuổi cứng đầu, sẽ than phiền rằng ai đó đã chửi rủa chúng ta. Nếu trí tuệ tìm cách vỗ về cảm xúc bằng lập luận của Chủ nghĩa Khắc kỷ rằng: “Gậy gộc và gạch đá có thể làm gãy xương anh, chứ lời nói thì chẳng bao giờ làm tổn thương được anh”, thì cảm xúc của chúng ta có thể ngắt lời nó bằng một cơn thịnh nộ.

Trên thực tế, đối phó với cảm xúc của chúng ta thậm chí còn tồi tệ hơn đối phó với một đứa trẻ 5 tuổi cứng đầu. Để tránh nghe tiếng rên rĩ của đứa trẻ, chúng ta có thể bịt lỗ tai hoặc nhốt nó trong phòng ngủ, chúng ta có thể trừng phạt đứa bé với hy vọng sửa đổi được hành vi của nó, và trong trường hợp xấu, chúng ta có thể cho đứa bé làm con nuôi. Song chúng ta không thể làm những điều này với cảm xúc của mình. (Đặc biệt là, chúng ta không thể tránh được tiếng rên rĩ của cảm xúc bằng cách bịt lỗ tai, vì chúng rên rĩ trong đầu chúng ta). Và trong khi đứa trẻ 5 tuổi sẽ thấy mệt mỏi vì rên rĩ sau một giờ hoặc lâu hơn, thì cảm xúc của chúng ta có thể rên rĩ trong suốt nhiều ngày, nhiều tháng, và thậm chí là nhiều năm.

Lưu ý rằng sự hiện diện của một đứa trẻ 5 tuổi hay rên rỉ không tước đi quyền tự do của cha mẹ chúng. Họ có thể từ chối lời yêu cầu của đứa trẻ. Quả thực, họ có thể hoàn toàn không cho đứa bé thứ mà nó muốn. Họ có thể làm vậy, nhưng họ sẽ phải trả một cái giá nhất định. Do đó, cha mẹ của một đứa trẻ 5 tuổi cứng đầu vẫn được tự do, nhưng rõ ràng là họ sử dụng tự do của mình để dỗ dành đứa trẻ. Điều này cũng tương tự như mối quan hệ của trí tuệ và cảm xúc.

Bây giờ, hãy tưởng tượng có một đứa trẻ 5 tuổi cực kỳ cứng đầu, mè nheo, than vãn không biết mệt, cha mẹ không thể né tránh lời than vãn của trẻ, và không thể sửa đổi hành vi của nó. Cha mẹ của một đứa trẻ như vậy sẽ sớm nhận ra sự vô ích khi chống lại lời nài nỉ của trẻ. Họ nhận ra về lâu về dài, cuộc sống của họ sẽ chỉ dễ thở nếu luôn cho đứa trẻ thứ nó muốn và để dành sức lực cho một vài “trận chiến” được lựa chọn cẩn thận. Những bậc cha mẹ này sẽ nhanh chóng tập thói quen đồng ý với đòi hỏi của đứa trẻ. Họ mau chóng nói đồng ý đến nỗi có thể quên mất rằng họ có quyền từ chối.

Những điều tương tự cũng xảy ra với trí tuệ. Nó không thể tránh được tiếng rên rỉ của cảm xúc và chẳng có hy vọng gì để sửa đổi hành vi của chúng. Trí tuệ nhanh chóng nhận ra cách khôn ngoan duy nhất – quả thực, một cách lý trí – để đối phó với cảm xúc là không chút ngần ngại, cho luôn chúng thứ mà chúng muốn. Nhờ đó, trí tuệ bảo toàn được sức mạnh để có thể chiến đấu và giành chiến thắng trong những trận chiến thực sự quan trọng – đó là vượt qua những ham muốn bất hảo nhất trong những ham muốn do cảm xúc tạo ra.

Đây là một minh họa tương tự khác cho mối quan hệ giữa trí tuệ và cảm xúc. Những cảm xúc giống như một kẻ ham thích khoái lạc suy đồi, với một cơ thể béo phì và bộ não đã mụ mẫm sau nhiều năm thàng sống buông thả. Anh ta không biết nhiều, nhưng anh ta biết mình muốn điều gì – đó là muốn cảm thấy tốt và tránh cảm thấy tồi tệ. Ngược lại, trí tuệ đóng vai trò tay sai cho kẻ mê khoái lạc này. Kẻ mê khoái lạc ngồi cả ngày để tạo ra một dòng ham muốn liên tục không ngớt: “Tôi muốn đàn bà. Tôi muốn uống whiskey.” Tay sai thờ ơ trước những thứ đó song lại rất giỏi đưa ra những chiến lược mà bằng cách đó, anh ta có thể giúp kẻ ham khoái lạc có được chúng. Nếu kẻ ham khoái lạc ngủ gật thì tay sai không biết mình phải làm gì. Dù anh ta rất giỏi trong việc thực

hiện những ước muốn của kẻ ham khoái lạc – đó là lý do mà anh tồn tại – thì anh ta lại gặp khó khăn trong việc tìm ra những thứ mà anh ta muốn cho bản thân mình, nếu có. Tên tay sai ngồi đó cố gắng nghĩ ra thứ mà anh ta muốn, nhưng trước khi anh ta đi đến kết luận thì kẻ ham khoái lạc đã tỉnh dậy và bắt đầu gào thét những yêu cầu mới. Tên tay sai thở phào nhẹ nhõm.

Đôi lúc tên tay sai sẽ cố gắng nói lý với kẻ ham khoái lạc và thuyết phục anh ta đừng chạy theo những thứ mà anh ta muốn nữa. Ví dụ, giả sử kẻ ham khoái lạc đòi rượu whiskey. Nếu tên tay sai đáp lại rằng kẻ ham khoái lạc đã uống nhiều rượu rồi, kẻ ham khoái lạc sẽ không nao núng: anh ta sẽ nhìn chăm chăm vào tên tay sai bằng đôi mắt buồn rầu và lặp lại yêu cầu. Nếu tên tay sai phớt lờ anh ta thì kẻ ham khoái lạc có thể bắt đầu tụng chữ: “Whiskey! Whiskey!” cho tới khi nào tên tay sai không chịu được nữa. Một chiến lược hay hơn cho tên tay sai nếu anh ta muốn kẻ ham khoái lạc bỏ rượu whiskey là chỉ ra rằng nếu anh ta còn uống nữa thì anh ta sẽ không thể vui vẻ với những người đàn bà sau này sẽ đến mua vui cho anh ta. Lời nhắc nhở này có thể khiến kẻ ham khoái lạc từ bỏ yêu cầu uống rượu whiskey.

Bức tranh vừa trình bày chắc chắn là một tranh biếm họa vì đa số chúng ta không phải là kẻ ham khoái lạc đồi bại. Một số người thì cho rằng điều này chứng tỏ chúng ta không bị điều khiển bởi ham muốn cuối cùng khoái lạc do cảm xúc tạo ra. Trái lại, tôi cho rằng nó không hề chứng minh cho điều đó. Suy cho cùng, xin hãy lưu ý rằng bản thân ham muốn về địa vị xã hội của chúng ta là một ham muốn khoái lạc do cảm xúc tạo ra. Chúng ta tìm kiếm địa vị xã hội vì cảm giác sung sướng khi người khác ngưỡng mộ chúng ta và cảm thấy tồi tệ khi họ khinh khi ta. Ngoài ra, chúng ta không sống cuộc đời buông thả vì chúng ta vẫn có ham muốn này trong mình, đó là hàng xóm sẽ nghĩ gì nếu tháng ngày của chúng ta chỉ biết sống trong khoái lạc vô độ?

Mặc dù cảm xúc chi phối trí tuệ của chúng ta, nhưng với người quan sát hời hợt thì có vẻ như trí tuệ của chúng ta giành thế thượng phong. Xét cho cùng thì phần lớn ham muốn của chúng ta là ham muốn phương tiện, và bởi vì ham muốn phương tiện được trí tuệ tạo ra nên suy ra hầu hết ham muốn được hình thành bởi trí tuệ. Ai đó có thể viện dẫn điều này như là bằng chứng cho thấy sự thống trị của trí tuệ nhưng trong

hiện những ước muốn của kẻ ham khoái lạc – đó là lý do mà anh tồn tại – thì anh ta lại gặp khó khăn trong việc tìm ra những thứ mà anh ta muốn cho bản thân mình, nếu có. Tên tay sai ngồi đó cố gắng nghĩ ra thứ mà anh ta muốn, nhưng trước khi anh ta đi đến kết luận thì kẻ ham khoái lạc đã tỉnh dậy và bắt đầu gào thét những yêu cầu mới. Tên tay sai thở phào nhẹ nhõm.

Đôi lúc tên tay sai sẽ cố gắng nói lý với kẻ ham khoái lạc và thuyết phục anh ta đừng chạy theo những thứ mà anh ta muốn nữa. Ví dụ, giả sử kẻ ham khoái lạc đòi rượu whiskey. Nếu tên tay sai đáp lại rằng kẻ ham khoái lạc đã uống nhiều rượu rồi, kẻ ham khoái lạc sẽ không nao núng: anh ta sẽ nhìn chăm chăm vào tên tay sai bằng đôi mắt buồn rầu và lặp lại yêu cầu. Nếu tên tay sai phớt lờ anh ta thì kẻ ham khoái lạc có thể bắt đầu tụng chữ: “Whiskey! Whiskey!” cho tới khi nào tên tay sai không chịu được nữa. Một chiến lược hay hơn cho tên tay sai nếu anh ta muốn kẻ ham khoái lạc bỏ rượu whiskey là chỉ ra rằng nếu anh ta còn uống nữa thì anh ta sẽ không thể vui vẻ với những người đàn bà sau này sẽ đến mua vui cho anh ta. Lời nhắc nhở này có thể khiến kẻ ham khoái lạc từ bỏ yêu cầu uống rượu whiskey.

Bức tranh vừa trình bày chắc chắn là một tranh biếm họa vì đa số chúng ta không phải là kẻ ham khoái lạc đồi bại. Một số người thì cho rằng điều này chứng tỏ chúng ta không bị điều khiển bởi ham muốn cuối cùng khoái lạc do cảm xúc tạo ra. Trái lại, tôi cho rằng nó không hề chứng minh cho điều đó. Suy cho cùng, xin hãy lưu ý rằng bản thân ham muốn về địa vị xã hội của chúng ta là một ham muốn khoái lạc do cảm xúc tạo ra. Chúng ta tìm kiếm địa vị xã hội vì cảm giác sung sướng khi người khác ngưỡng mộ chúng ta và cảm thấy tồi tệ khi họ khinh khi ta. Ngoài ra, chúng ta không sống cuộc đời buông thả vì chúng ta vẫn có ham muốn này trong mình, đó là hàng xóm sẽ nghĩ gì nếu tháng ngày của chúng ta chỉ biết sống trong khoái lạc vô độ?

Mặc dù cảm xúc chi phối trí tuệ của chúng ta, nhưng với người quan sát hời hợt thì có vẻ như trí tuệ của chúng ta giành thế thượng phong. Xét cho cùng thì phần lớn ham muốn của chúng ta là ham muốn phương tiện, và bởi vì ham muốn phương tiện được trí tuệ tạo ra nên suy ra hầu hết ham muốn được hình thành bởi trí tuệ. Ai đó có thể viện dẫn điều này như là bằng chứng cho thấy sự thống trị của trí tuệ nhưng trong

trường hợp này, họ đã bị vẻ bề ngoài đánh lừa.

Nếu xem xét những ham muốn phương tiện của mình thì ta sẽ thấy, như đã đề cập ở chương trước, phần lớn trong số chúng thuộc về các chuỗi ham muốn, mà ham muốn cuối cùng của chuỗi là một ham muốn được hình thành bởi cảm xúc. Những ham muốn phương tiện trong các chuỗi đó quả thực có thể được tạo ra bởi trí tuệ, nhưng trí tuệ đang tuân theo mệnh lệnh của cảm xúc khi tạo ra những ham muốn đó – nó đang giúp cảm xúc thỏa mãn một vài ham muốn cuối cùng khoái lạc. Nếu cảm xúc không hình thành ham muốn cuối cùng mà ta đang bàn đến thì không có ham muốn phương tiện gắn kết nào sẽ được trí tuệ tạo ra.

Vai trò hỗ trợ của trí tuệ trở nên rõ ràng khi một người rơi vào tình trạng trầm cảm. Những ai rơi vào tình trạng trầm cảm thì vẫn thông minh như trước kia. (Nếu điểm số của họ bị giảm trong bài kiểm tra IQ thì đó là vì họ không có động lực để thực hiện bài kiểm tra chứ chẳng phải vì họ bớt thông minh). Nhưng vì trầm cảm nên dòng chảy của ham muốn cuối cùng do cảm xúc tạo ra bị chậm hẳn lại. Họ không còn cảm giác thèm ăn, thích làm tình, nghe nhạc hay tham gia tiệc tùng. Trong những trường hợp như vậy, trí tuệ không tạo ra ham muốn cuối cùng để giúp đỡ. Thay vào đó, nó chỉ ngồi chơi không. Nếu cảm xúc hình thành các ham muốn cuối cùng thì trí tuệ sẽ vui vẻ hình thành những ham muốn phương tiện thích hợp; nhưng trong trường hợp không có một dòng chảy liên tục của những ham muốn cuối cùng do cảm xúc sinh ra thì trí tuệ, giống như tên tay sai đã mô tả ở trên, không biết nên làm gì.

Những người trầm cảm hiếm khi đáp lại với lý lẽ, logic. Chúng ta cho rằng họ cần phải ăn uống hay rời khỏi giường, và họ có thể đồng tình với chúng ta rằng làm như vậy sẽ có lợi cho họ, nhưng vì cảm xúc đã bị vô hiệu hóa nên họ không còn cảm thấy thôi thúc phải làm những việc mang lại lợi lạc cho bản thân nữa. Một người trầm cảm vẫn có khả năng hình thành những ham muốn cuối cùng phi khoái lạc (chẳng hạn như ham muốn tặc lưỡi của tôi), nhưng tôi đã lưu ý rằng, những ham muốn đó là những điều nhạt nhòa, kém quan trọng nếu so với những ham muốn mãnh liệt do cảm xúc tạo ra. Những ham muốn được trình bày dưới đây thì đủ mạnh để khiến chúng ta bật dậy khỏi giường và làm tất

cả những việc cần thiết để tồn tại và phát triển; trong khi, những ham muốn cuối cùng được hình thành bởi trí tuệ nhìn chung là không đủ mạnh đến vậy.

Hãy xem xét lại trường hợp cậu sinh viên dự bị trường luật ở chương trước, người muốn mua một chiếc xe Dodge Viper. Giả sử, vào sáng sớm nọ, khi cậu sinh viên này đang nằm trên giường để quyết định xem nên đi học hay là ngủ tiếp, nhiều ý nghĩ lướt qua đầu cậu ấy. Cậu biết là mình thích lái chiếc xe Viper, nhưng phải mất nhiều năm nữa kể từ giờ cậu mới có được thú vui này, và nếu ngày đó tới thì không có gì đảm bảo rằng tham vọng nghề nghiệp của cậu sẽ thành công. Ngủ không chỉ làm cậu cảm thấy tốt mà còn có được cảm giác thoải mái ngay bây giờ và là một “điều chắc chắn.” Cậu sinh viên có thể chiều theo những suy nghĩ ấy nếu như những suy nghĩ trái ngược khác không lướt qua tâm trí cậu: “Ừ, nằm đây thì sướng thật, nhưng hậu quả của việc không đi học là gì? Có thể Giáo sư Irvine sẽ nhận thấy mình vắng mặt và không dành thiện cảm cho mình. Có lẽ mình sẽ bỏ lỡ nội dung quan trọng và gặp rắc rối trong bài kiểm tra sắp tới, do đó có thể ảnh hưởng đến điểm số khóa học của mình. Có lẽ bị ăn một con điểm thấp trong môn học này sẽ làm giảm cơ hội vào trường luật của mình, cũng như thư giới thiệu mà Giáo sư Irvine viết có thể khá sơ sài vì mình vắng mặt nhiều lần.” Cậu sinh viên sẽ có lo lắng đó và những băn khoăn khác khi cậu đang nằm trên giường. Cậu biết rằng cậu có thể xoa dịu những cảm giác khó chịu này bằng cách đứng dậy và đi đến lớp học, và cậu đã làm vậy.

(Nhân đây, tôi muốn nói rằng cảm xúc chính là nguồn gốc của những băn khoăn, lo lắng đó. Bên cạnh việc cảm dỗ chúng ta bằng những khả năng về lạc thú như: “Chẳng phải làm tình bây giờ sẽ rất sướng hay sao?” thì cảm xúc cũng có khả năng lo sợ trước những tiếng thầm thì: “Hãy nghĩ xem mi sẽ cảm thấy tồi tệ thế nào nếu lỡ chuyến bay”)!)

Khi cảm xúc của chúng ta hình thành một ham muốn cuối cùng, chúng ta cảm thấy thôi thúc phải thỏa mãn nó. Làm vậy sẽ khiến ta cảm thấy tốt, hoặc dù sao đi nữa cũng sẽ cảm thấy tốt hơn so với không thỏa mãn nó. Nhưng còn đối với những ham muốn phương tiện mà trí tuệ của ta tạo ra để có thể thỏa mãn được ham muốn cuối cùng này thì sao? Thỏa mãn những ham muốn phương tiện sẽ không làm ta cảm thấy tốt; quả thực, đối với cậu sinh viên dự bị trường luật phải lôi mình ra khỏi

giường sẽ cảm thấy rất tệ. Nói chung, dù đối tượng của ham muốn cuối cùng do cảm xúc tạo ra vốn đã đáng thèm muốn, thì đối tượng của ham muốn phương tiện do trí tuệ hình thành thì không. Vậy khi đó, cái gì sẽ thúc đẩy chúng ta thỏa mãn ham muốn phương tiện?

Như chúng ta thấy, trí tuệ không thể ra lệnh cho cảm xúc, nhưng nó có thể điều hướng nguồn năng lượng cảm xúc hiện đang tồn tại. Chẳng hạn, nếu cảm xúc muốn X, trí tuệ có thể thuyết phục cảm xúc muốn làm Y bằng cách chỉ ra rằng làm Y sẽ giúp chúng có X. Ngay khi cảm xúc tin rằng làm Y sẽ giúp chúng có được X thì nỗi lo lắng mà chúng cảm nhận đối với X sẽ chuyển sang Y. Sau đó trí tuệ có thể chỉ cho cảm xúc thấy bằng cách làm Z, chúng có thể đạt được Y; một lần nữa, nỗi lo sẽ chuyển sang Z. Theo cách này, nỗi lo âu trút xuống những chuỗi ham muốn được hình thành bởi trí tuệ. Do đó, chúng ta có động lực để thỏa mãn những ham muốn phương tiện trong những chuỗi ham muốn ấy, dù làm điều đó tự thân nó không làm ta cảm thấy tốt, quả thực, ngay cả khi làm những việc ấy sẽ khiến ta cảm thấy tệ.

Chúng ta đã gặp một ví dụ về quá trình dịch chuyển lo lắng này. Vì tôi đang đói bụng nên tôi tạo ra một ham muốn phương tiện là lái xe đến nhà hàng. Nỗi lo về việc chấm dứt cơn đói của tôi dịch chuyển: Tôi trở nên lo lắng về việc lái xe đến nhà hàng. Và bởi vì tôi muốn lái xe đến nhà hàng nên tôi tạo ra một ham muốn là tìm chìa khóa xe, và một lần nữa nỗi lo lắng của tôi lại dịch chuyển. Nỗi lo lắng cuối cùng này gần như ở mức dưới ngưỡng trừ khi tôi không tìm được chìa khóa xe. Sau đó, nó sẽ tăng đột biến và tôi có thể lật tung căn nhà lên để cố tìm chìa khóa.

Tôi đã nói ở trên về những cảm xúc “cam kết với” một ham muốn do trí tuệ tạo ra. Sự cam kết mà ta đang xét đến thường ở dạng gắn kết của cảm xúc lo lắng với ham muốn đó. Cảm xúc sẵn sàng làm điều này nếu ham muốn do trí tuệ tạo ra là một ham muốn phương tiện mà sẽ cho phép chúng thỏa mãn một số ham muốn cuối cùng do cảm xúc tạo ra, nhưng cảm xúc sẽ ít sẵn lòng nếu ham muốn là một ham muốn cuối cùng phi khoái lạc do trí tuệ hình thành. Hãy xét lại ham muốn tặc lười của tôi. Khi tôi hình thành ham muốn làm việc này thì chưa chắc tôi sẽ trải nghiệm bất kỳ nỗi lo nào liên quan đến việc đó. Dù sao đi nữa, nỗi lo lắng sẽ không đáng kể so với nỗi lo mà tôi cảm nhận khi tôi đang đói

bụng và không thể tìm ra chìa khóa xe.

Để hiểu rõ động lực thúc đẩy của nỗi lo mạnh mẽ như thế nào, hãy xem xét những người mà cảm giác lo lắng đã vượt khỏi tầm kiểm soát của họ – những người đang mắc chứng rối loạn ám ảnh cưỡng chế. Những cá nhân này bị thúc đẩy bởi cảm giác lo lắng và có thể dành cả ngày lặp đi lặp lại chuyện rửa tay. Cuộc đời họ bị nỗi lo lắng điều khiển.

Một người quen mắc phải chứng ám ảnh cưỡng chế với hành động rửa tay sẽ mô tả điều đó như sau: nếu không rửa tay trong vài phút, anh ấy sẽ có cảm giác căng thẳng hay âu lo rất khó chịu. Anh ấy biết rằng mình có thể xua đi cảm giác này bằng cách rửa tay. Anh cũng biết rằng sau khi rửa tay, cảm giác đó sẽ quay lại. Những người phát hiện ra thôi thúc cưỡng chế của anh hỏi rằng tại sao anh không thể quyết định mình sẽ không rửa tay nữa. Câu hỏi này không nắm được điểm cốt yếu của vấn đề. Về lý trí, anh ấy hiểu chẳng có lý do chính đáng nào để cứ rửa tay thường xuyên như vậy. Nhưng anh cũng biết rằng lý trí của anh bất lực trước cảm xúc lo lắng của mình. Quả thực, điều lý trí mà anh có thể làm, khi xét đến việc anh đang phải chịu đựng nỗi lo lắng này và có thể làm nó biến đi bằng cách rửa tay, chính là rửa tay. Đối với anh ấy thì việc đó cũng hợp lý giống như khi đói thì ăn.

Chúng ta có thể cảm thấy thương hại người mắc phải chứng ám ảnh cưỡng chế với việc rửa tay, nhưng ít ra thì có thứ gì đó mà anh ta có thể làm để xua đi nỗi lo lắng của mình, dù chỉ trong chốc lát. Còn những người mắc phải nỗi lo lắng vô định thì không được may mắn như thế. Vì nỗi lo thường gắn với những ham muốn cụ thể nào đó nên họ biết cần phải làm gì để dập tắt chúng – đó là thỏa mãn những ham muốn mà chúng gắn vào. (Điều này đúng ngay cả trong trường hợp về người mắc chứng ám ảnh cưỡng chế với việc rửa tay). Tuy nhiên, những lo lắng vô hình không gắn với bất kỳ ham muốn cụ thể nào, do đó, người đang trải nghiệm dạng lo lắng này không biết hành động thế nào sẽ chế ngự được cảm xúc âu lo của mình.

Khi những nỗi lo gắn vào ham muốn trong một chuỗi ham muốn, chúng đóng một vai trò rất hữu dụng vì đã thúc đẩy chúng ta leo lên chuỗi ham muốn đó. Nhưng khi nỗi lo lắng gắn vào những ham muốn mà chúng ta ước mình đừng có, chẳng hạn như một ham muốn rửa tay,

bụng và không thể tìm ra chìa khóa xe.

Để hiểu rõ động lực thúc đẩy của nỗi lo mạnh mẽ như thế nào, hãy xem xét những người mà cảm giác lo lắng đã vượt khỏi tầm kiểm soát của họ – những người đang mắc chứng rối loạn ám ảnh cưỡng chế. Những cá nhân này bị thúc đẩy bởi cảm giác lo lắng và có thể dành cả ngày lặp đi lặp lại chuyện rửa tay. Cuộc đời họ bị nỗi lo lắng điều khiển.

Một người quen mắc phải chứng ám ảnh cưỡng chế với hành động rửa tay sẽ mô tả điều đó như sau: nếu không rửa tay trong vài phút, anh ấy sẽ có cảm giác căng thẳng hay âu lo rất khó chịu. Anh ấy biết rằng mình có thể xua đi cảm giác này bằng cách rửa tay. Anh cũng biết rằng sau khi rửa tay, cảm giác đó sẽ quay lại. Những người phát hiện ra thôi thúc cưỡng chế của anh hỏi rằng tại sao anh không thể quyết định mình sẽ không rửa tay nữa. Câu hỏi này không nắm được điểm cốt yếu của vấn đề. Về lý trí, anh ấy hiểu chẳng có lý do chính đáng nào để cứ rửa tay thường xuyên như vậy. Nhưng anh cũng biết rằng lý trí của anh bất lực trước cảm xúc lo lắng của mình. Quả thực, điều lý trí mà anh có thể làm, khi xét đến việc anh đang phải chịu đựng nỗi lo lắng này và có thể làm nó biến đi bằng cách rửa tay, chính là rửa tay. Đối với anh ấy thì việc đó cũng hợp lý giống như khi đói thì ăn.

Chúng ta có thể cảm thấy thương hại người mắc phải chứng ám ảnh cưỡng chế với việc rửa tay, nhưng ít ra thì có thứ gì đó mà anh ta có thể làm để xua đi nỗi lo lắng của mình, dù chỉ trong chốc lát. Còn những người mắc phải nỗi lo lắng vô định thì không được may mắn như thế. Vì nỗi lo thường gắn với những ham muốn cụ thể nào đó nên họ biết cần phải làm gì để dập tắt chúng – đó là thỏa mãn những ham muốn mà chúng gắn vào. (Điều này đúng ngay cả trong trường hợp về người mắc chứng ám ảnh cưỡng chế với việc rửa tay). Tuy nhiên, những lo lắng vô hình không gắn với bất kỳ ham muốn cụ thể nào, do đó, người đang trải nghiệm dạng lo lắng này không biết hành động thế nào sẽ chế ngự được cảm xúc âu lo của mình.

Khi những nỗi lo gắn vào ham muốn trong một chuỗi ham muốn, chúng đóng một vai trò rất hữu dụng vì đã thúc đẩy chúng ta leo lên chuỗi ham muốn đó. Nhưng khi nỗi lo lắng gắn vào những ham muốn mà chúng ta ước mình đừng có, chẳng hạn như một ham muốn rửa tay,

thì chúng trở nên khó chịu, hoặc khi không gắn với bất kỳ ham muốn nào thì chúng trở thành nguồn cơn của nỗi thống khổ.

Nếu lo lắng là điều thúc đẩy chúng ta đạt được mục tiêu của mình, và nếu như ta có nhiều mục tiêu, giống như phần lớn mọi người thì có lẽ chúng ta phải sống trong tình trạng lo âu không ngớt. Nhưng chúng ta lại hiếm khi ở tình trạng như thế và hầu hết chúng ta hoàn toàn điềm tĩnh. Làm sao mà ta có thể giải quyết được nghịch lý này?

Như chúng ta thấy, con người có xu hướng tạo ra những ham muốn dài hạn mà họ có lẽ sẽ chẳng bao giờ thỏa mãn được, ví dụ chúng ta muốn giàu có và nổi tiếng, mặc dù xác suất thành công chống lại ta. Nhưng mặc dù những ham muốn dài hạn của chúng ta có thể xa rời thực tế, thì những ham muốn ngắn hạn mà chúng ta hình thành có xu hướng hoàn toàn thực dụng. Những thứ ta muốn trong cuộc sống hằng ngày đa phần là những thứ dễ dàng đạt được trong khả năng của chúng ta. Khi muốn kiểm tra email: chúng ta bật máy tính, tin chắc rằng màn hình sẽ hiển thị toàn bộ thư đến và thư rác hằng ngày. Khi muốn ăn sáng: chúng ta mở tủ lạnh, tin chắc rằng bánh vòng ta mua sẽ ở trong đó. Khi muốn lái xe đi làm: chúng ta vặn chìa khóa xe, tin rằng xe sẽ khởi động và con đường đi thì ở phía trước.

Trong những trường hợp mà, vì hoàn cảnh vượt khỏi tầm kiểm soát nên chúng ta không thể tự tin sẽ đạt được điều mình muốn, chúng ta thường xây dựng một kế hoạch dự phòng cho phép ta đạt được, nếu không chính xác là thứ mà ta muốn, thì cũng là thứ gì đó gần giống thế. Ví dụ, một phụ nữ muốn làm đám cưới ngoài trời có thể lập một kế hoạch dự phòng trong trường hợp có mưa bão vào ngày cưới. Cô ấy có thể không tự tin rằng lễ cưới sẽ diễn ra ngoài trời, nhưng nhờ kế hoạch dự phòng mà cô có thể tin chắc rằng lễ cưới vẫn sẽ diễn ra.

Chúng ta thường đạt được thứ mình muốn bởi lý do đơn giản: bất chấp sự thèm khát vô độ của chúng ta đối với những thứ to tát trong cuộc đời, như giàu sang và danh tiếng, chúng ta khá hài lòng với những điều nhỏ bé, chẳng hạn như ăn sáng. Chúng ta tự hạn chế bản thân, trong cuộc sống thường ngày, muốn những thứ mà ta có thể tự tin lấy được. Chúng ta làm điều này phần lớn vì nhận ra sự thèm muốn vô độ với những điều to lớn trong đời – liên tục ham muốn những thứ mà chúng

ta không chắc sẽ đạt được đồng nghĩa với việc sẽ rất đau đớn, vì nó kéo theo nỗi thất vọng triền miên. Bằng cách hạn chế bản thân chỉ muốn những thứ trong khả năng đạt được của mình, chúng ta giữ cho mức độ thất vọng hàng ngày chỉ ở mức tối thiểu.

Một lý do khác mà chúng ta thường đạt được những gì ta muốn trong cuộc sống hàng ngày là vì công việc của trí tuệ là đưa ra các chiến lược hiệu quả, ít rủi ro để lấy được thứ ta muốn. Nhiều người thấy cuộc sống hàng ngày là một nguồn thất vọng liên miên và lâm vào tình cảnh khó khăn như vậy bởi vì họ thiếu năng lực trí tuệ hoặc sở hữu nó nhưng không biết tận dụng nó.

Bằng cách tránh né rủi ro trong việc hình thành những ham muốn ngắn hạn, chúng ta tránh được nỗi lo lắng đáng kể. Nhưng ngay cả trong những trường hợp mà chúng ta tự tin đạt được điều mình muốn, thì sự lo lắng vẫn luôn rình rập, khi ta nhận ra điều đó thì ta sẵn sàng hành động ngay. Sự lo lắng lộ diện khi chúng ta bất ngờ bị ngăn cản không có được thứ mà chúng ta tự tin lấy được. Ví dụ, giả sử khi tôi bật máy tính của mình lên để kiểm tra email, tôi nhận được một thông báo lỗi: máy tính không cho tôi truy cập bất kỳ file hay trình duyệt nào trong ổ cứng. Tôi sẽ thất vọng – tức là tôi sẽ thấy tức giận cùng với một cơn lo âu đột ngột tăng vọt. Vợ tôi có thể chứng kiến sự thay đổi lạ lùng này. Trước khi ngồi xuống bật máy vi tính, tôi đang bình thản và thoải mái; sau khi tìm cách bật máy lên thì tôi bắt đầu cau kính và mất trí. Thậm chí tôi có thể tuôn ra một tràng những lời lẽ tục tĩu.

Nỗi đau khổ gắn liền với sự thất vọng thường bất cân xứng với tầm quan trọng của thất bại làm chúng ta hụt hẫng. Những kẻ bắt nạt học đường ở khắp mọi nơi đều hiểu điều này. Chúng có thể đả nạt nạn nhân, nhưng làm thế thì có nguy cơ bị phát hiện và trừng phạt. Thay vì vậy, bọn chúng có thể làm nạn nhân cảm thấy thất vọng – ví dụ như chặn cửa hoặc không đưa cho nạn nhân thứ mà anh ta muốn, và bằng cách đó, chúng gây ra rất nhiều khổ sở cho nạn nhân mà không cần động một ngón tay lên người anh ta. Nhưng khi cố làm nạn nhân thất vọng thì chúng cũng rất cẩn thận để không làm họ thất vọng quá nhiều. Vì con người có thể chịu đựng sự thất vọng chỉ khi nào họ kỳ vọng lấy được thứ mà họ muốn. Nếu kẻ bắt nạt gây ra cho ai đó cảm giác rằng mọi cố gắng của anh chắc chắn sẽ thất bại thì mức độ thất vọng của anh

ta sẽ suy giảm, và bản thân những nỗ lực của kẻ bắt nạt nhằm gây thất vọng cho nạn nhân cũng đưa đến cảm giác thất vọng. (Những kẻ bắt nạt cũng hiểu được nỗi đau đớn gắn liền với nỗi lo lắng. Bằng cách khiến cho ai đó lo sợ rằng bọn chúng sẽ đâm anh ta, chúng có thể gây ra nhiều đau khổ cho nạn nhân như thể chúng thực sự đã đâm anh ta, nhưng ít có khả năng vướng vào rắc rối).

Khi chúng ta hình thành một chuỗi ham muốn thì luôn có khả năng một số mắt xích trong chuỗi bị đứt gãy khiến chúng ta sẽ phát hiện ra mình không thể thỏa mãn được chúng để từ đó leo lên tới đỉnh chuỗi ham muốn. Khi điều này xảy ra, chúng ta thấy thất vọng, và cảm giác thất vọng thúc đẩy chúng ta tìm đường vòng đi qua mắt xích bị hỏng. Chúng ta làm điều này bằng cách dùng trí tuệ của mình để tôi luyện những mắt xích mới trong chuỗi ham muốn của ta – tức là, chúng ta tạo ra những ham muốn phương tiện mới, mà việc thỏa mãn chúng sẽ cho ta vô hiệu hóa mắt xích bị hỏng và một lần nữa lại cho phép chúng ta leo lên chuỗi ham muốn mà ta đã hình thành. Vì vậy, nỗi thất vọng vì máy tính bị hỏng sẽ thúc đẩy tôi nghĩ đến những cách khác mà tôi có thể truy cập được các tập tin của mình – tôi có thể sẽ dành hàng giờ, hàng ngày hay thậm chí nhiều tuần vất óc tìm cách vô hiệu hóa mắt xích bị hỏng trong chuỗi ham muốn của mình.

Nếu cảm giác lo lắng là cây gậy đẩy chúng ta lên chuỗi ham muốn thì cảm giác thành công là củ cà rốt đang đợi chúng ta ở đỉnh của chuỗi ham muốn. Hãy xem xét lại trường hợp cậu sinh viên dự bị trường luật. Giả sử, mặc cho việc gặp nhiều thất bại, cậu ấy đã leo được lên chuỗi ham muốn của mình: cuối cùng cậu cũng mua được chiếc xe Viper và lái nó ra khỏi phòng trưng bày. Cậu ấy có khả năng trải nghiệm một niềm vui nhân đôi. Trước tiên, cậu ta sẽ có được niềm vui khi lái chiếc xe này, bao gồm niềm vui đến từ việc tăng tốc khi đèn giao thông chuyển sang màu xanh và việc trở thành nhân vật được ngưỡng mộ. Cậu cũng sẽ có được cảm giác sung sướng vì đạt được mục tiêu của mình – một cảm giác thành công. Cảm giác này có thể mãnh liệt hơn nhiều so với niềm vui cậu nhận được từ việc chiếc xe tăng tốc rất nhanh và được ngưỡng mộ.

Khi chúng ta đạt được một mục tiêu lâu dài và có ý nghĩa quan trọng về mặt cá nhân, chúng ta trải nghiệm một cơn lũ của thành công. Nó vừa

có cả yếu tố tinh thần (một niềm vui sâu sắc đến ngất ngây) và một yếu tố thể lý (cảm giác thất lại hoặc căng đầy lồng ngực). Vì thành công ấy mà lòng tự trọng của ta cũng tăng lên, và do đó chúng ta sẽ đạt được sự tự tin ngoài xã hội. Bây giờ, chúng ta có thể xem thường những người mà ngày xưa ta từng khúm núm.

Thành công thường rất giống với chất gây nghiện – nó làm bạn cảm thấy tốt, bạn không biết mình đang bỏ lỡ điều gì cho đến khi trải nghiệm được nó; một khi bạn trải nghiệm được nó thì bạn muốn có nhiều thêm; và khi bạn cố gắng để giành lại cảm giác ngất ngất đầu tiên đó, bạn sẽ phải dùng đến những “liều thuốc” lớn hơn. Và nếu thành công giống như chất gây nghiện thì một số loại chất gây nghiện/ma túy khá giống với sự thành công. Tôi được nghe kể rằng cảm giác sau khi dùng cocaine rất giống với sự hưng phấn, kích thích của thành công.

Khi con người trải nghiệm sự thành công thì một chuyện kỳ lạ xảy ra. Họ nhận ra thành công mang lại cảm giác rất, rất tốt – nó có thể không mãnh liệt như một cơn cực khoái, nhưng nó lâu dài hơn và, không giống như một cơn cực khoái, nó khiến ta cảm thấy tốt theo cách đa chiều. Khi nhận ra điều này, con người bèn tạo ra một mục tiêu mới cho bản thân – đạt được cảm giác thành công vì chính nó.

Tổ tiên tiến hóa của chúng ta, những người đã hình thành và leo lên được tới đỉnh của chuỗi ham muốn dài dằng dặc thì có nhiều khả năng tồn tại và sinh sản hơn những ai không được như vậy. Nhưng trong việc hình thành những chuỗi ham muốn như thế, họ có thể bị chán nản và có nguy cơ gặp thất bại. Có lẽ cơn hưng phấn vì thành công là một đối trọng về mặt tiến hóa đối với những thứ tiêu cực này – chính cả nó đã khiến họ phải lên kế hoạch cho hạnh phúc tương lai của họ bằng cách hình thành và cố gắng leo lên tới đỉnh của chuỗi ham muốn dài dằng dặc.

Theo lý thuyết hình thành ham muốn ở trên, chúng ta có hai nguồn ham muốn: cảm xúc và trí tuệ. Mặc dù cảm xúc và trí tuệ có thể bất đồng về tính đáng khao khát của một thứ gì đó, nhưng nhìn chung thì chúng hoạt động song hành với nhau: cảm xúc tạo ra những ham muốn khoái lạc cuối cùng, còn trí tuệ thì tạo ra ham muốn phương tiện, thỏa mãn chúng sẽ cho phép cảm xúc đạt được thứ nó muốn. Và để cho

những ham muốn phương tiện được hình thành bởi trí tuệ không phải là những điều mong manh như ham muốn tặc lưỡi của tôi, cảm xúc gần cảm giác lo âu vào chúng. Khi nhấn mạnh cuộc chiến giữa cảm xúc và trí tuệ thì lý thuyết trên có vẻ đúng: tất cả chúng ta đều chứng kiến trong bản thân trận chiến giữa con tim và khối óc của ta.

Bây giờ chúng ta hãy xem xét những điều mà khoa học đã phát hiện được về quá trình hình thành ham muốn. Nghiên cứu tâm lý học cho rằng quả thực là có nhiều nguồn gốc của ham muốn trong chúng ta, rằng nhiều ham muốn nảy sinh từ vô thức của chúng ta, rằng quá trình hình thành ham muốn ít hợp lý hơn ta tưởng, và khi cảm xúc của chúng ta dừng hoạt động thì trí tuệ thấy khó mà tạo ra ham muốn. Và như sẽ thấy ở chương tới, nghiên cứu tương tự này cho thấy những nguồn cơn của ham muốn quả thực là rất bí ẩn.

Khi đưa ra một quyết định ít quan trọng, tôi luôn thấy có lợi khi cân nhắc đến mọi ưu nhược điểm. Tuy nhiên, trong những vấn đề quan trọng, chẳng hạn như chọn lựa một người bạn đời hay một nghề nghiệp, quyết định ấy nên xuất phát từ vô thức, từ nơi nào đó bên trong chúng ta.

—*Sigmund Freud*

5

TÂM LÝ HỌC HAM MUỐN

Những lựa chọn mà chúng ta đưa ra thường phản ánh ham muốn của chúng ta. Chúng ta chọn thứ mà ta muốn, khi đã xem xét mọi khía cạnh. Theo quan điểm truyền thống, quá trình đưa ra lựa chọn là lý trí. Chúng ta cân nhắc ưu và nhược điểm của một lựa chọn nào đó hay thậm chí có thể làm một bản phân tích ưu nhược một cách chính thống hơn. Sau khi cân nhắc các tùy chọn thì chúng ta đưa ra lựa chọn. Đa phần thì đó là một quá trình được thực hiện trên tư duy ý thức của chúng ta.

Tuy nhiên, ngày càng có nhiều bằng chứng cho thấy nhiều lựa chọn của chúng ta không được thực hiện theo cách này. Chúng ta không đưa ra lựa chọn, nếu khi dùng từ “chúng ta”, ý bạn muốn nói đến tư duy ý thức của mình. Trái lại, những lựa chọn được đưa ra trong vô thức, và chỉ sau khi những lựa chọn được đưa ra “cho chúng ta” thì ta mới được thông báo về chúng, và lúc đó, ta sẵn sàng đóng dấu chấp thuận.

Để tìm bằng chứng ủng hộ cho tuyên bố này, chúng ta có thể chuyển sang nghiên cứu của các nhà thần kinh học thực nghiệm. Ví dụ, Joaquim Brasil-Neto và các đồng nghiệp của ông dường như đã tạo ra ham muốn ở mọi người.¹ Phần đầu của các đối tượng được đặt trong một chiếc máy kích thích từ trường xuyên sọ, phát ra tiếng lách cách và

kích thích ngẫu nhiên vùng vận động ở bên này hoặc bên kia của bộ não người tham gia. Các đối tượng được yêu cầu di chuyển, theo ý của họ, ngón trỏ trái hoặc phải khi họ nghe thấy tiếng lách cách. Các đối tượng nghĩ rằng họ đang quyết định nên di chuyển ngón tay nào, nhưng 80% số lần họ di chuyển ngón tay trái ngược với phần não bị kích thích. Điều này có nghĩa là các nhà khoa học có thể dự đoán ngón tay nào sẽ là ngón mà đối tượng “chọn” để giơ lên với độ chính xác đến 80%. Trong thực nghiệm này, kích thích từ rõ ràng đã ảnh hưởng đến các quá trình não bộ mà đối tượng không ý thức được và do đó, khiến họ muốn di chuyển một ngón tay cụ thể. Nói cách khác, các nhà nghiên cứu đã tác động đến sự lựa chọn của một đối tượng mà không làm gián đoạn cảm giác của đối tượng rằng sự lựa chọn là tự nguyện.

¹. *Brasil-Neto và cộng sự, 964f.*

Để tìm thêm bằng chứng ấn tượng hơn về sự kiểm soát của vô thức đối với sự lựa chọn có ý thức, hãy xem xét nghiên cứu của nhà khoa học thần kinh Benjamin Libet. Ông đã kết nối con người với các thiết bị để phát hiện hoạt động điện trong não bộ của họ và đề nghị họ thực hiện một chuyển động tự nguyện – một cái búng cổ tay – vào thời điểm họ chọn. Libet đã ghi lại những gì diễn ra trong bộ não của họ trước, trong và sau khi đưa ra quyết định chuyển động. Chúng ta dĩ nhiên là mong đợi quyết định búng cổ tay của một ai đó sẽ đến trước hành động búng, vì cần thời gian để tín hiệu truyền từ não đến cổ tay và để cơ co lại. Và đây là điều Libet phát hiện ra: trung bình, cổ tay của một người bị búng 200 mili giây sau khi người đó quyết định búng cổ tay. Điểm đáng chú ý là Libet phát hiện ra một sự tăng sinh của hoạt động trong não bộ một người từ 350-400 mili giây trước khi người đó “quyết định” búng cổ tay – tức là, trước khi người đó ý thức được rằng anh ta sắp búng cổ tay. Điều này làm cho ham muốn búng cổ tay có vẻ bắt đầu từ trong bộ não vô thức, bắt đầu chuẩn bị cho hành động và, sau khoảng một phần ba giây, thông báo cho bộ não ý thức về quyết định của nó. Nói cách khác, không phải quyết định có ý thức gây ra hành động búng; mà thay vào đó, trước tiên là một sự kiện tinh thần sâu xa đã khiến người đó “chọn” búng cổ tay và sau đó mới gây ra hành động búng cổ tay. Theo lời của

Libet: “Sự khởi đầu của hành động tự nguyện dường như bắt đầu trong phần não vô thức, trước khi người đó ý thức được rằng anh ta muốn hành động!”¹ Tôi xin nói thêm rằng, nghiên cứu của Libet gây nhiều tranh cãi và các kết quả của ông ấy sẵn sàng chấp nhận nhiều cách giải thích khác nhau.² Tuy nhiên, công trình thực nghiệm của những người khác dường như xác nhận điểm cốt lõi trong các phát hiện của Libet.³

¹. *Libet, 47–51.*

². *Xem, ví dụ, cuộc thảo luận của Daniel Dennett về công trình của Libet trong Lý giải về Ý thức, 162–165.*

³. *Xem, ví dụ, Haggard và Eimer.*

Những thí nghiệm như thế này cho thấy rằng những lựa chọn của chúng ta không được hình thành một cách có ý thức và lý trí. Thay vào đó, chúng nổi lên từ vô thức của ta, và khi chúng chạm đến bề mặt ý thức thì chúng ta trở thành chủ sở hữu của chúng. Nhà tâm lý Daniel M. Wegner còn đi xa đến mức cho rằng: lý chí, ý thức là một sự suy diễn – bỏ qua vẻ bề ngoài, điều khiến cho ngón tay của tôi giơ lên không phải là do ý muốn của tôi mà là một thứ khác.¹

¹. *Wegner, 2.*

Khi mới nghe qua, những tuyên bố như vậy có vẻ vô lý. Suy cho cùng, việc tôi có ý định giơ một ngón tay thì đều có mối tương quan mạnh mẽ với việc giơ ngón tay: các ngón tay của tôi hầu như luôn giơ lên khi tôi muốn và không giơ khi tôi không muốn. Nhưng tất nhiên, chỉ riêng mối tương quan thì không có gì chứng minh đó là quan hệ nhân quả. Hoàn toàn có khả năng là sự kiện B luôn theo sau sự kiện A mà không phải A là nguyên nhân của B. Ví dụ, giả sử có một sự kiện thứ ba là C, mà chúng ta chưa biết đến, gây ra A và, một lúc sau gây ra B. Trong trường hợp đó, nhìn thì có vẻ như A gây ra B, nhưng đây chỉ là một sự suy diễn.

Để minh họa, hãy xem sự khởi phát của chứng cảm lạnh. Đầu tiên là cổ họng bị ngứa. Một ngày sau thì sổ mũi. Có vẻ như cổ họng ngứa gây ra sổ mũi, nhưng đây là một sự suy diễn – cả cổ họng ngứa và sau đó đến sổ mũi đều do một loại vi-rút mà ta không nhìn thấy gây ra. Hoặc hãy xem xét phần mềm mô phỏng trò chơi bi-a trên màn hình máy tính. Một quả bóng đi ngang qua màn hình và tiếp xúc với một quả bóng thứ hai, làm nó rơi xuống lỗ. Như thể chắc chắn là quả bóng đầu tiên là nguyên nhân làm quả bóng thứ hai chuyển động, nhưng một lần nữa điều này là suy diễn. Nguyên nhân thực sự khiến hai quả bóng chuyển động là phần mềm mà ta không nhìn thấy.

Wegner và các nhà tâm lý khác cho rằng một điều gì đó tương tự như vậy xảy ra khi chúng ta có ý định cử động một ngón tay. Trông thì có vẻ như hành động của ý định mới là nguyên nhân khiến ngón tay cử động, nhưng trên thực tế, có một sự kiện thứ ba “mà ta không nhìn thấy” mới gây ra trải nghiệm của ý định/ý chí và một tích tắc sau, khiến cho ngón tay cử động. Sự kiện mà ta đang nói đến diễn ra trong vô thức của chúng ta.

Thật đáng lo ngại khi cho rằng “những lựa chọn” của chúng ta thực sự chỉ là những phản ánh về các quá trình tinh thần sâu kín hơn, đang bị ẩn giấu khỏi chúng ta và bản ngã có ý thức của chúng ta ít hoặc không có quyền kiểm soát. Nhiều dữ liệu nghiên cứu cũng cho thấy điều đáng lo ngại hơn là các quá trình nội tại này thường xung đột với nhau. Chúng ta không có một bản ngã bên trong mà ta có nhiều bản ngã, và chúng có thể đưa ra những lựa chọn trái ngược.

Bản ngã của chúng ta không phải là một thực thể đơn độc, điều này trở nên sáng tỏ khi chúng ta xem xét những trường hợp được gọi là hội chứng “bàn tay kỳ quặc”. Ví dụ, trường hợp một người đàn ông 40 tuổi bị xuất huyết não gây cản trở hoạt động giao tiếp bên trong não – một bán cầu não của ông ấy không thể giao tiếp với bán cầu còn lại. Hệ quả là bàn tay trái của ông ấy hoạt động dưới sự điều khiển của tâm trí của riêng nó, một tâm trí giống như đứa bé 2 tuổi bướng bỉnh. Trong bữa ăn tối, tay trái của ông ấy từ chối đưa đĩa cho tay phải. Trong trò chơi cờ đam, tay trái sẽ thực hiện một nước đi mà ông ấy không muốn. Ông ấy sửa lại nước đi bằng tay phải của mình, để rồi tay trái sẽ đi lại nước đó. Khi ông đang đọc sách, một tay sẽ lật lật trang sách còn tay kia thì cố

gập cuốn sách lại. Đôi chân của ông ấy cũng bị ảnh hưởng phần nào, có một lần ông phát hiện thấy một chân đang cố bước xuống cầu thang trong khi chân kia thì cố bước lên.¹

¹. *Banks, 457–458.*

Trong một trường hợp khác của hội chứng bàn tay kỳ quặc, một phụ nữ 39 tuổi là nạn nhân của một vết thương do súng bắn vào đầu. Tổn thương này đã cắt rời một phần thể chai của não bộ, chức năng của nó là cho phép hai bán cầu não giao tiếp với nhau. Kết quả là, tay trái của bà có ý chí của riêng nó. Nó có một xu hướng đáng sợ là bóp cổ bà trong lúc đang ngủ, và để ngăn chuyện này, bà đã phải trói tay trái của mình lại khi nằm ngủ trên giường.¹ Ở trường hợp khác của hội chứng này, tay trái của một phụ nữ tìm cách ngăn tay phải của cô hút thuốc.²

¹. *Banks, 456.*

². *Feinberg, 98.*

Những trường hợp như vậy cho thấy bộ não của chúng ta không có một trung tâm kiểm soát, không chỉ có một phần não bộ tạo ra ý định/ý chí, mà là nhiều trung tâm ra quyết định, chúng độc lập đưa ra những quyết định về những việc mà chúng ta nên làm với bản thân. Chúng giống như những viên tướng quân đội, mỗi người có ý kiến của riêng mình về kế hoạch tác chiến. Trong quân đội, tổng tư lệnh lắng nghe ý kiến của các tướng lĩnh và quyết định những việc nên làm, từ đó điều phối hoạt động của họ. Nhưng nếu một vị tướng không thể giao tiếp với tổng tư lệnh, anh ta có thể tự mình phát động một hành động tác chiến – một hành động có thể đi ngược lại với hành động của các tướng lĩnh khác cũng như kế hoạch chiến đấu do tổng tư lệnh đề ra. Trường hợp của người mắc hội chứng bàn tay kỳ quặc cũng giống như thể một vị tướng bị ngắt kết nối với trụ sở chính và đang thực hiện các hành động theo thẩm quyền của mình.

Chúng bệnh tâm thần phân liệt là một trường hợp cực đoan về một tâm trí bị chia rẽ. Những người mắc chứng tâm thần phân liệt thỉnh thoảng nghe được giọng nói bảo họ làm những việc mà “họ” không muốn làm. Bằng chứng cho thấy những giọng nói đó được sinh ra bởi một phần não bộ của người bị tâm thần phân liệt và được nghe bởi một phần não khác, không theo cách bình thường – nói bằng miệng và nghe bằng tai – mà là thông qua mạch liên lạc nội bộ của bộ não. Bởi thế, người bị tâm thần phân liệt nghe được những giọng nói mà không ai nghe thấy. Họ trải qua những ngày sống trong trạng thái tự xung đột, với ý thức – phần não bộ lắng nghe đang cố chống lại những lời đề nghị của vô thức tạo ra – tức là phần phát ra giọng nói.

Đây không phải là bằng chứng duy nhất về sự tồn tại của nhiều nguồn ham muốn trong não bộ. Các nhà khoa học thần kinh Michael Gazzaniga và Joseph LeDoux đã nghiên cứu về những hậu quả của phẫu thuật *corpus callosotomies*¹, những phẫu thuật mà thể chai của bộ não bị cắt, do đó ngăn bán cầu này giao tiếp với bán cầu kia. Họ phát hiện thấy hai bán cầu não xử lý thông tin theo cách khác nhau và do đó có thể đi tới những kết luận khác nhau về những gì nên làm để đáp lại thông tin đang đề cập tới. Gazzaniga và LeDoux tìm ra cách dùng một thiết bị chiếu các chữ lên một màn hình mà các đối tượng tách não đang nhìn chăm chăm. Các chữ nhấp nháy ở bên trái của màn hình sẽ đi vào bán cầu não phải của đối tượng (các dây thần kinh thị giác “vắt chéo nhau” trên đường đi tới não bộ), và các chữ nhấp nháy ở bên phải sẽ đi vào bán cầu não trái. Khi Gazzaniga và LeDoux chiếu mệnh lệnh cười ở bên trái màn hình – mệnh lệnh được gửi đến bán cầu não phải của đối tượng – người này sẽ bật cười. Khi họ hỏi đối tượng tại sao anh ta cười, bộ não của đối tượng hướng câu hỏi đến khu vực xử lý giọng nói nằm ở bán cầu trái. Bởi vì sự giao tiếp giữa các bán cầu não của đối tượng đã bị tổn thương nên bán cầu não trái không biết bán cầu não phải đã nhìn thấy gì.

¹. Mục tiêu trong phẫu thuật như vậy là ngăn chặn cơn động kinh phát tán từ bán cầu này sang bán cầu khác. Những cuộc phẫu thuật này dù cấp tiến nhưng kém triệt để so với phương pháp điều trị cơn động kinh bằng cách phẫu thuật cắt bỏ toàn bộ một trong hai bán cầu não. (ND)

Người ta có thể kỳ vọng bệnh nhân nói rằng anh ta không biết tại sao mình lại cười, nhưng điều này đã không xảy ra. Thay vào đó, bán cầu não trái của bệnh nhân đã bịa ra một lý do để cười – chẳng hạn như bệnh nhân thấy thực nghiệm này rất khôi hài.¹ Tương tự vậy, khi bán cầu não phải được trình chiếu từ “vẫy tay” thì bệnh nhân sẽ vẫy tay; khi được hỏi tại sao anh ta vẫy tay thì anh ta sẽ hợp lý hóa cho hành vi của mình và nói rằng đã nhìn thấy ai đó mà anh ta quen biết.² LeDoux và Gazzaniga kết luận rằng mọi người thường không biết tại sao họ làm những việc họ đang làm, vì hành vi xét đến được gây ra bởi các hệ thống não bộ vận hành ngoài tầm ý thức của họ. Họ cho rằng một trong những nhiệm vụ chính của ý thức là tán phét – để tạo ra một câu chuyện mạch lạc gắn kết các hoạt động của các hệ thống não bộ khác nhau, và một cách để tạo ra câu chuyện này là đánh bạo phỏng đoán rằng lý do tại sao một hệ thống não bộ nào đó lại làm chuyện gì đó.³ Tóm lại, chúng ta dò ra những ham muốn của mình theo cách mà chúng ta dò ra những ham muốn của người khác – bằng cách quan sát hành vi của chúng ta và rút ra kết luận từ đó. Và cũng giống như việc có thể hoàn toàn nhầm lẫn về động cơ của người khác, chúng ta có thể sai lầm về động cơ của chính mình: suy luận mà chúng ta rút ra về hành vi của mình có thể chẳng liên quan gì đến thực tế.

¹. Gazzaniga và LeDoux, 146–147.

². LeDoux, 32.

³. LeDoux, 33.

Độc giả có thể thừa nhận rằng những người bị tâm thần phân liệt, những người mắc hội chứng bàn tay kỳ quặc thì ý chí của họ có thể bị phân chia. Nhưng còn những người có thể chất và tinh thần khỏe mạnh, bình thường thì sao? Có bằng chứng nào cho thấy các quá trình não bộ của chúng ta đang xung đột với nhau không?

Trừ khi chúng ta là những cá nhân phi thường, hằng ngày được nhìn thấy bằng chứng về việc ý chí bị chia rẽ. Chúng ta trải nghiệm điều mà các triết gia gọi là thiếu ý chí – tức cảm xúc cảm dỗ lý trí của chúng ta.

Chúng ta thấy mình muốn làm những chuyện như say xỉn, làm tình hay bộc phát cơn giận, đó là điều mà ở cấp độ cao hơn và lý trí hơn, chúng ta không muốn làm. Vào đêm giao thừa, chúng ta có thể quyết tâm bỏ rượu, một quyết tâm dường như đã bị phá vỡ ngay khi chưa hết tuần đầu tiên của tháng Một. Những quyết tâm ấy nhanh chóng bị phá vỡ cho thấy chúng ta không kiểm soát được – những thế lực có sức mạnh siêu phàm bên trong chúng ta làm nảy sinh những ham muốn, mà về mặt ý thức, chúng ta muốn đừng có chúng nhưng không có khả năng để chống lại. Quả thật, việc đặt ra quyết tâm đã cho thấy chúng ta không kiểm soát được những ham muốn của mình. Khi đặt ra quyết tâm, chúng ta đang thông báo với nhiều nguồn của ham muốn trong não bộ rằng chúng ta, chứ không phải chúng, mới là người đang nắm quyền kiểm soát. Nếu chúng ta thực sự nắm quyền thì ta chẳng cần thông báo điều ấy. (Tương tự như thế, một người trưởng thành thực sự kiểm soát được một nhóm trẻ em sẽ không cần phải thông báo rằng anh ta đang kiểm soát chúng, và anh ta càng có cảm giác thôi thúc phải thông báo điều đó thì anh ta càng ít có khả năng nắm được quyền kiểm soát).

Gazzaniga và LeDoux đã minh họa cho hiện tượng về những ham muốn trái ngược với nhau qua trường hợp tưởng tượng sau đây. George, một người đàn ông đã lập gia đình, tin rằng đàn ông nên chung thủy với vợ nhưng lại thấy bản thân vướng vào một cuộc tình vụng trộm. Lúc đầu anh ta chỉ coi mối tình vụng trộm này như một cuộc chơi bởi, nhưng khi tiếp tục, anh thấy nó gây ra nhiều khổ sở tinh thần. Anh nhận ra hành vi của mình đi ngược lại với những giá trị mà anh tuyên bố và điều này làm anh phiền muộn. Nỗi khổ của George vẫn cứ tiếp tục cho đến khi anh chấm dứt cuộc tình hoặc thay đổi các giá trị của anh, ví dụ anh tiếp tục ngoại tình và giữ niềm tin rằng đàn ông đã kết hôn nên chung thủy với những cô tình nhân của họ và lựa chọn ly dị vợ.

Tình cảnh của George nêu lên hai câu hỏi: Tại sao những ham muốn trái ngược với nhau lại nảy sinh, và tại sao George lại thấy tình cảnh này quá ư khổ sở? Để trả lời câu hỏi đầu tiên, Gazzaniga và LeDoux đưa ra một lý thuyết, dựa trên nghiên cứu của họ với các bệnh nhân có bộ não bị phân tách. Họ cho rằng các hệ thống não bộ sinh ra ham muốn khác nhau (hay “các tiêu chuẩn chức năng”) đang hoạt động trong não bộ.

Một số hệ thống này hoạt động cùng nhau và nằm dưới sự kiểm soát của hệ thống ngôn ngữ đang nắm quyền thống trị não bộ và do đó làm nảy sinh những ham muốn “lý trí”, có ý thức. Những hệ thống tạo ra ham muốn khác thì vận hành ngoài sự nhận biết của hệ thống ngôn ngữ não bộ và vì vậy nằm ngoài tầm kiểm soát của nó. Chúng ta chỉ trở nên ý thức được sự tồn tại của những hệ thống đó khi chúng làm phát sinh những ham muốn và chúng ta – đúng hơn là hệ thống ngôn ngữ của não bộ – nhận thấy cần phản đối chúng.¹ Trong trường hợp của George, ham muốn ngoại tình được sinh ra bởi một trong những hệ thống khác đó.

¹. *Gazzaniga và LeDoux, 157.*

Đôi khi, hệ thống ngôn ngữ nắm quyền thống trị không chống lại những ham muốn mà nó tạo ra, thay vào đó là tìm cách bao biện cho chúng. Khi nhận thấy chúng ta đang tham gia thực hiện hành vi nào đó, nó đưa ra một lý do nghe có vẻ hợp lý rằng tại sao chúng ta nên hành xử theo như thế. Đây là những gì mà LeDoux và Gazzaniga quan sát được trong nghiên cứu về bộ não phân tách và Gazzaniga cho rằng: điều này cũng xảy ra ở những ai có thể chai trong não bộ còn nguyên vẹn.¹

¹. Xem “*Brain Modularity*” của Gazzaniga.

Hãy xét lại về ví dụ tương tự về tướng lĩnh quân đội được trình bày trong cuộc thảo luận của chúng ta về hội chứng bàn tay kỳ quặc. Trong một thế giới hoàn hảo thì quân đội làm theo lý trí: tư lệnh tối cao quyết định nên làm việc gì, và các tướng lĩnh thực thi mệnh lệnh của ông ta. Tuy nhiên, trong trường hợp của bộ não, “tư lệnh tối cao” – theo LeDoux và Gazzaniga là nằm ở bên trái của bộ não và kết nối với khu vực xử lý lời nói của não bộ – không đưa ra nhiều mệnh lệnh mà lại làm công việc biện hộ cho hành động của những viên tướng đang làm. Vị tư lệnh tối cao này sẽ quan sát một trong những tướng lĩnh cấp dưới đang

Một số hệ thống này hoạt động cùng nhau và nằm dưới sự kiểm soát của hệ thống ngôn ngữ đang nắm quyền thống trị não bộ và do đó làm nảy sinh những ham muốn “lý trí”, có ý thức. Những hệ thống tạo ra ham muốn khác thì vận hành ngoài sự nhận biết của hệ thống ngôn ngữ não bộ và vì vậy nằm ngoài tầm kiểm soát của nó. Chúng ta chỉ trở nên ý thức được sự tồn tại của những hệ thống đó khi chúng làm phát sinh những ham muốn và chúng ta – đúng hơn là hệ thống ngôn ngữ của não bộ – nhận thấy cần phản đối chúng.¹ Trong trường hợp của George, ham muốn ngoại tình được sinh ra bởi một trong những hệ thống khác đó.

¹. *Gazzaniga và LeDoux, 157.*

Đôi khi, hệ thống ngôn ngữ nắm quyền thống trị không chống lại những ham muốn mà nó tạo ra, thay vào đó là tìm cách bao biện cho chúng. Khi nhận thấy chúng ta đang tham gia thực hiện hành vi nào đó, nó đưa ra một lý do nghe có vẻ hợp lý rằng tại sao chúng ta nên hành xử theo như thế. Đây là những gì mà LeDoux và Gazzaniga quan sát được trong nghiên cứu về bộ não phân tách và Gazzaniga cho rằng: điều này cũng xảy ra ở những ai có thể chai trong não bộ còn nguyên vẹn.¹

¹. Xem “*Brain Modularity*” của Gazzaniga.

Hãy xét lại về ví dụ tương tự về tướng lĩnh quân đội được trình bày trong cuộc thảo luận của chúng ta về hội chứng bàn tay kỳ quặc. Trong một thế giới hoàn hảo thì quân đội làm theo lý trí: tư lệnh tối cao quyết định nên làm việc gì, và các tướng lĩnh thực thi mệnh lệnh của ông ta. Tuy nhiên, trong trường hợp của bộ não, “tư lệnh tối cao” – theo LeDoux và Gazzaniga là nằm ở bên trái của bộ não và kết nối với khu vực xử lý lời nói của não bộ – không đưa ra nhiều mệnh lệnh mà lại làm công việc biện hộ cho hành động của những viên tướng đang làm. Vị tư lệnh tối cao này sẽ quan sát một trong những tướng lĩnh cấp dưới đang

cố gắng tấn công trực diện vào một pháo đài bất khả xâm phạm và đáp lại không phải bằng cách bày tỏ sự ngạc nhiên mà bằng cách bình thản lắm bầm: “Một ý tưởng hay. Đó hẳn là việc mà mình muốn anh ta làm.”

Để trả lời cho câu hỏi khác của chúng ta về George – tại sao anh ấy khổ sở vì những ham muốn trái ngược nhau của mình – chúng ta có thể viện dẫn tới tâm lý học tiến hóa. Khi những ham muốn của ta xung đột, chúng ta trên thực tế đang xung đột với bản thân mình và điều này khiến ta khó mà ứng phó với thế giới xung quanh. Một phe trong chúng ta sẽ tìm cách hủy hoại những gì mà phe kia đạt được. Tổ tiên tiến hóa của chúng ta, những người tự chiến đấu với chính mình thì không có khả năng tồn tại. Vì lý do này mà sự tiến hóa đã trao cho chúng ta một động lực để né tránh những bất hòa nội tâm – chúng ta trải nghiệm cảm giác khổ sở mà các nhà tâm lý gọi là sự bất hòa về nhận thức. Cách duy nhất để xóa bỏ cảm giác này là tuyên bố một người chiến thắng trong cuộc tranh cãi nội tâm và tiếp tục cuộc sống.

Nhà tâm lý học tiến hóa Leda Cosmides và John Tooby cho rằng các hệ thống của tâm trí ta hay các mô-đun được thiết kế bởi sự tiến hóa thích nghi cho các mục đích cụ thể. Tâm trí tựa như một con dao quân dụng Thụy Sĩ. Tương tự như con dao có các lưỡi dao và công cụ khác nhau để thực hiện những chức năng khác nhau, tâm trí được cấu tạo bởi các mô-đun khác nhau, mỗi mô-đun thực hiện một chức năng tinh thần khác nhau mà trong quá khứ tiến hóa của chúng ta đã chứng minh là có lợi cho sự tồn tại và sinh sản.¹

¹. *Badcock, 22*

Nhà tâm lý học Timothy Wilson gọi tập hợp các mô-đun tâm lý vận hành ngoài sự nhận biết của chúng ta là cái vô thức thích nghi.² Wilson xác nhận rằng, một chức năng của vô thức mang tính thích nghi là đặt ra mục tiêu và khởi phát hành động. Một chức năng khác là giải thích về thế giới xung quanh chúng ta. Cụ thể là, khi vô thức thích nghi phát hiện ra mối nguy hiểm, nó sẽ cảnh báo chúng ta. Và theo Wilson, vô thức thích nghi không chỉ giải thích, mà còn cảm nhận. Theo ông, những gì đang diễn ra trong tâm trí ý thức của chúng ta chỉ là một phần

nhỏ của những gì đang diễn ra trong đầu óc ta tại bất kỳ thời điểm nào. Thay vào đó, nhiều “ý nghĩ” của chúng ta diễn ra trong vô thức thích nghi.

2. Wilson, vii.

Theo Wilson, ý thức đẩy nhiều quá trình suy nghĩ vào vô thức thích nghi, như cái cách mà phi công của một máy bay phản lực đẩy hoạt động của nhiều chức năng trên máy bay cho các hệ thống máy tính “vô hình”. Vô thức thích nghi xử lý thông tin theo cách “nhanh chóng, vô thức và ngoài tầm kiểm soát”¹, vì nếu không chúng ta sẽ bị quá tải bởi thông tin, như vậy cũng là một điều tốt. Wilson cho rằng, khá hợp lý, vô thức thích nghi đã có đầy đủ chức năng ở động vật trước khi chúng có được ý thức.

1. Wilson, 88–89.

Mặc dù vô thức thích nghi là một phần của tâm trí chúng ta, nhưng chúng ta khó mà tiếp cận được nó. Chúng ta chỉ có thể biết đến nó nhờ suy luận bằng cách quan sát hành vi của bản thân rồi sau đó đưa ra phỏng đoán về những gì hẳn là phải xảy ra trong vô thức thích nghi của chúng ta để giải thích cho hành vi đó. Kết quả là, Wilson viết: “Có rất nhiều thứ về bản thân mà ta không thể biết được trực tiếp, ngay cả với sự tự xem xét nội tâm một cách cẩn thận nhất.”² Do đó, câu châm ngôn “Hãy hiểu chính mình” có thể khó làm theo hơn người ta muốn.

2. Wilson, vii.

Khi ra quyết định, chúng ta thường dễ bị ảnh hưởng bởi “chúng ta” – tức bản ngã có ý thức – mà không hề hay biết, nhưng bản ngã vô thức của chúng ta phản ứng lại. Timothy Wilson, cùng với nhà tâm lý học Richard Nisbett, đã nghĩ ra một số thực nghiệm để tiết lộ về hiện tượng

này. Ở một trong những thực nghiệm này, các sinh viên đại học ghi nhớ danh sách các cặp từ và sau đó được yêu cầu đặt tên cho một chất tẩy rửa. Những sinh viên có danh sách cặp từ bao gồm cặp “đại dương – mặt trăng” có khả năng đặt tên Tide cho chất tẩy rửa cao gấp hai lần so với những sinh viên không có cặp từ ấy. Khi Nisbett và Wilson hỏi sinh viên tại sao họ lại đặt tên là Tide, họ hầu như không bao giờ nói là tại vì họ đã tiếp xúc với cặp từ “đại dương – mặt trăng”. Thay vào đó họ có thể nói rằng Tide là loại bột giặt nổi tiếng nhất, rằng Tide là loại bột giặt mà mẹ họ đã dùng hoặc họ thích hộp Tide. Rõ ràng là họ đã bị ảnh hưởng bởi việc tiếp xúc với cặp từ “đại dương – mặt trăng”, nhưng lại không biết việc tiếp xúc đã ảnh hưởng tới họ như thế nào.¹

¹. Nisbett và Wilson, 243.

Trong thực nghiệm khác, Nisbett và Wilson, dưới danh nghĩa thực hiện một cuộc khảo sát tiêu dùng, đã yêu cầu mọi người đánh giá bốn đôi tất sợi nylon với câu hỏi: Họ nghĩ đôi nào trong bốn đôi có chất lượng tốt nhất? Thực ra thì bốn đôi tất này giống hệt nhau, vì vậy người ta có thể mong đợi rằng họ sẽ nói chúng có chất lượng tương đương. Tuy nhiên, các đối tượng trong thử nghiệm nói rằng họ có thể phát hiện ra sự khác biệt đáng kể về chất lượng. (Thật lạ lùng, họ có xu hướng nghĩ rằng những đôi tất nằm bên phải màn hình có chất lượng tốt nhất, trong khi những đôi nằm bên trái màn hình có chất lượng thấp nhất; quả thực, số người ưa chuộng những đôi tất ngoài cùng bên phải nhiều gấp bốn lần số người ưa chuộng những đôi bên trái). Các đối tượng có thể đưa ra lý do cho sự lựa chọn của họ, mặc dù sự lựa chọn của họ là vô lý khi các đôi tất đều giống hệt nhau.²

². Nisbett và Wilson, 243–244.

Người ta có thể tin rằng sẽ có khá nhiều và cũng thật đầy đủ kiến thức về cách mà chúng ta đi đến quyết định nào đó. Suy cho cùng, chúng ta có thể tiếp cận trực tiếp vào tâm trí của mình, và tâm trí chính là nơi

đưa ra các quyết định. Tuy nhiên, các thực nghiệm được mô tả ở trên cho thấy một chiều hướng quan trọng, rằng chúng ta không hiểu được tâm trí của chính mình – chúng ta hoàn toàn có thể đưa ra quyết định mà không hiểu đầy đủ lý do tại sao lại đưa ra quyết định đó. Quả thực, theo Nisbett và Wilson, hiểu biết của chúng ta về lý do tại sao lại đưa ra quyết định nào đó có thể chẳng khá khẩm gì hơn hiểu biết của ta về lý do tại sao người khác, người mà ta thiếu sự tiếp cận trực tiếp với tâm trí họ, đưa ra quyết định. Tóm lại, hiểu biết của bạn về lý do tại sao tôi đưa ra một quyết định nào đó có thể tốt bằng, hay thậm chí tốt hơn cả hiểu biết của chính tôi về lý do tại sao tôi lại đưa ra một quyết định.

Nghiên cứu được mô tả ở trên có những ứng dụng rõ ràng trong thương mại. Với vai trò là người tiêu dùng, khi chúng ta quyết định mua một sản phẩm cụ thể thì quyết định đó thường hợp lý một nửa. Ham muốn mua một thứ gì đó nảy sinh từ sâu bên trong chúng ta và một khi nhận ra sự tồn tại của ham muốn này, chúng ta bắt đầu dựng lên những lý do giải thích tại sao đó là một ham muốn chính đáng và ta nên làm theo ham muốn đó. Tất nhiên là các nhà quảng cáo nhận ra điều này. Họ thiết kế những mẫu quảng cáo sẽ kích hoạt quá trình hình thành ham muốn trong vô thức của chúng ta và sau đó giúp chúng ta hợp lý hóa ham muốn do quảng cáo tạo ra.

Chúng ta dành những tháng ngày làm việc để đạt được những thứ mà ta ham muốn và nghĩ rằng chỉ khi nào ta có được thứ mình muốn thì ta sẽ tìm được hạnh phúc lâu dài. Những nỗ lực của chúng ta được đền đáp và chúng ta có được thứ mình muốn, nhưng năm lần bảy lượt, chúng ta thấy việc giành được thứ mình muốn chỉ mang lại hạnh phúc tạm thời hoặc chẳng hề hạnh phúc. Tại sao khi giành được thứ mình muốn, chúng ta lại không thể có được hạnh phúc mãi mãi? Tại sao chúng ta lại không biết thỏa mãn với những gì mình có? Nghiên cứu tâm lý đưa ra một phần đáp án cho những câu hỏi này.

Theo các nhà tâm lý Daniel Gilbert và Timothy Wilson, chúng ta có một xu hướng đáng buồn là “miswant” (ham muốn sai lầm) – muốn những thứ mà ta sẽ không thích một khi có được chúng. Họ nhận định rằng: “Trong một thế giới hoàn hảo, ham muốn sẽ khiến con người cố gắng, cố gắng sẽ giúp con người lấy được, [và] lấy được sẽ khiến con người thích thú.”¹ Nhưng thế giới của chúng ta không hoàn hảo. Cụ thể là,

những dự đoán của chúng ta về thứ mà ta sẽ thích có xu hướng sai lầm, thành thử, chúng ta có xu hướng muốn những thứ mà, khi ta có được chúng, sẽ chẳng tạo ra mấy khác biệt đối với mức độ hạnh phúc hiện tại của chúng ta. (Gilbert ngụ ý rằng: vấn đề không ở chỗ là bạn không phải lúc nào cũng có được thứ mình muốn, mà vấn đề là bạn không phải lúc nào cũng biết mình muốn gì).²

¹. *Gilbert và Wilson, 179.*

². *Gertner, 46.*

Đôi lúc chúng ta ham muốn sai lầm vì ham muốn mà ta tạo ra được dựa trên một giả thuyết sai lầm về những thứ sẽ làm chúng ta hạnh phúc. Ví dụ, vì làm việc quá sức nên ta có thể mơ tưởng về một kỳ nghỉ được nằm dài trên bãi biển mà không phải làm gì, nhưng đến khi thực sự đang nằm trên bãi biển thì ta lại cảm thấy buồn chán. Hoặc chúng ta có thể ham muốn sai lầm vì những cảm xúc được kích hoạt bởi các sự kiện trong cuộc đời chúng ta “làm vấy bẩn” những ham muốn mà ta hình thành sau đó. Giả sử, vào khoảnh khắc sau khi nghe tin mình đã giành được một giải thưởng danh giá nào đó thì có người gọi điện để hỏi liệu chúng ta có thể làm việc tại một hiệu súp địa phương trong bốn ngày cuối tuần tới được không. Cơn phấn khích của chúng ta về chuyện thắng giải có thể ảnh hưởng đến những suy nghĩ về chuyện làm việc tại hiệu súp địa phương – chúng ta có thể tưởng tượng ra cảnh làm việc ở đó và cũng sẽ cảm thấy hào hứng như cảm giác của ta trong hiện tại. Trong trạng thái tâm lý này, chúng ta có thể nhận lời làm việc tại hiệu súp, nhưng lúc làm ở đó, ta có thể cảm nhận thấy bất cứ điều gì, ngoại trừ niềm phấn khích, để rồi tự hỏi làm sao mà ta lại đưa mình vào tình cảnh khó chịu này.¹

¹. *Gilbert và Wilson, 179–183.*

Bên cạnh việc đánh giá sai việc đạt được hoặc không đạt được thứ ta muốn sẽ tác động ra sao, theo Gilbert và Wilson, chúng ta cũng có xu

hướng đánh giá sai về khoảng thời gian và điều đó sẽ ảnh hưởng tới chúng ta: “Con người có khuynh hướng đánh giá quá cao khoảng thời gian của những phản ứng cảm xúc của họ trước những sự kiện trong tương lai – đặc biệt là những sự kiện tiêu cực, và điều này có thể khiến họ có ham muốn sai lầm về lâu dài.” Khi hỏi một người trợ lý giáo sư về việc không được vào biên chế sẽ ảnh hưởng đến anh ta như thế nào, anh ta có lẽ sẽ nói rằng: “Đúng là việc đó sẽ khiến anh ta vô cùng đau khổ và nỗi đau khổ tốt cùng ấy sẽ kéo dài rất lâu”. Tuy nhiên, nghiên cứu chỉ ra rằng người trợ lý giáo sư không được vào biên chế ấy sẽ phục hồi khá nhanh và chẳng bao lâu sau, anh ta cũng hạnh phúc chẳng kém những người trợ lý giáo sư được vào biên chế.²

². *Gilbert và Wilson, 186.*

Ai đó có thể cho rằng việc các trợ lý giáo sư dự đoán không chính xác về vấn đề trên là điều bình thường vì đa số các trợ lý giáo sư chưa từng bị rơi vào hoàn cảnh thất bại trong việc được nhận vào làm giáo viên chính thức, và do đó đưa ra dự đoán của họ trên cơ sở của dữ liệu chưa đầy đủ. Nhưng ngay cả khi chúng ta chuyển sự chú ý sang những sự kiện mà mọi người thường trải qua, họ vẫn đưa ra những dự đoán sai lầm về việc những sự kiện được đề cập sẽ ảnh hưởng đến họ như thế nào trong tương lai. Giả sử, chúng ta có thể hỏi những người hâm mộ thể thao việc đội tuyển yêu thích của họ thua cuộc trong trận đấu lớn hoặc hỏi những cử tri khi ứng viên yêu thích của họ thua trong cuộc bầu cử sẽ ảnh hưởng đến cảm xúc của họ ra sao. Mặc dù từng trải qua những kiểu mất mát như thế này trong quá khứ, họ sẽ có xu hướng đánh giá sai về ảnh hưởng của trận thua này đến bản thân: họ tin rằng nỗi đau khổ của thất bại sẽ mãnh liệt và kéo dài lâu hơn so với thực tế.¹

¹. *Gilbert và Wilson, 186–187.*

Giả sử chúng ta có thể tránh được ước muốn sai lầm và tự nhủ bản thân

chỉ ham muốn những thứ mà khi có được chúng ta sẽ thích thú. Dù vậy, sự ham muốn vô độ của chúng ta vẫn không được chữa khỏi. Nguyên nhân là do hiện tượng tâm lý “sự thích nghi” – chúng ta có xu hướng quen thuộc với những thứ ta đã có và do đó ít thích nó hơn theo thời gian.² Chúng ta ngày càng thờ ơ với người bạn đời, ngôi nhà hay chiếc xe mà ta từng yêu thích và tự hào, và bởi vì ta không còn thỏa mãn với những thứ mình có nên chúng ta lại hình thành những ham muốn mới với niềm tin rằng khi thỏa mãn chúng – không giống như khi chúng ta thỏa mãn những ham muốn trước đây của mình – sẽ mang lại hạnh phúc dài lâu.

². Xem Frederick và Lowenstein.

Hai hiện tượng tâm lý này, ham muốn sai lầm và sự thích nghi, nằm ở trung tâm của sự ham muốn vô độ của con người. Chúng ta làm việc chăm chỉ để thỏa mãn những ham muốn mà ta tìm thấy trong mình với niềm tin rằng làm thế sẽ mang lại cho ta sự mãn nguyện. Trong một số trường hợp, chúng ta có được điều mình muốn để rồi phát hiện ra, nhờ ước muốn sai lầm, chúng ta thực lòng chẳng muốn nó. Do đó, chúng ta chỉ trải nghiệm sự thỏa mãn nhất thời mà thôi. Trong những trường hợp khác, khi có được điều mình muốn, chúng ta thấy điều đó rất đáng khao khát, nhưng tính đáng khao khát của nó giảm dần theo thời gian, vì chúng ta đã thích nghi với sự hiện diện của nó trong cuộc đời mình. Không lâu sau, cảm giác bất mãn cũ của ta quay trở lại. Nhờ ước muốn sai lầm và sự thích nghi, hầu hết mọi người dành cả cuộc đời của họ cho cái mà nhà tâm lý học kinh tế Daniel Kahneman gọi là vòng xoáy thỏa mãn (satisfaction treadmill).¹

¹. Kahneman, 14.

Làm sao ta có thể thoát khỏi vòng xoáy thỏa mãn? Làm sao chúng ta có thể tận hưởng sự bình thản khi mà điều đó dường như bất khả thi nếu cứ chạy theo việc thỏa mãn chuỗi ham muốn không có hồi kết? Trước

tiên, chúng ta có thể thực hiện các biện pháp nhằm tránh ham muốn sai lầm: chúng ta có thể nghiên cứu cách thức mà ta hình thành ham muốn và học cách phân biệt những thứ nào thật sự đáng khao khát, lập kế hoạch cho cuộc đời và tránh với những thứ có vẻ đáng mơ ước ở hoàn cảnh hiện tại hoặc trạng thái tâm lý hiện tại của chúng ta thôi. Chúng ta cũng có thể tiến hành các bước nhằm ngăn cản quá trình thích nghi. Đặc biệt, chúng ta có thể chủ ý cố gắng tiếp tục muốn những thứ mà ta đã có. Như sẽ thấy ở Phần 3 của cuốn sách này, mặc dù các thuật ngữ ham muốn sai lầm và sự thích nghi là của thời hiện đại, các trí giả đã hiểu từ hàng ngàn năm qua rằng các hiện tượng đó là nguyên nhân gốc rễ của nhiều nỗi bất mãn ở con người.

Nhà tâm lý Arthur S. Reber đã đưa ra tóm tắt các nghiên cứu tâm lý về việc ra quyết định: “Trong những năm 1970, các bằng chứng cho thấy mọi người thường không xử lý vấn đề, đưa ra quyết định hay đi đến kết luận nhờ việc áp dụng các kiểu quy trình hợp lý, có ý thức và theo tiêu chuẩn – những công cụ mà họ cho rằng mình đang sử dụng.” Trái lại, có thể mô tả đúng nhất về con người, trong phần lớn quá trình ra quyết định của họ, là “không có lý trí”: “Khi quan sát con người đưa ra sự lựa chọn và giải quyết những vấn đề phức tạp đầy thú vị thì những yếu tố như logic và lý trí thường mất tích.”¹

¹. *Reber, 13.*

Nhà tâm lý học Robert Zajonc đưa tuyên bố này tiến thêm một bước: “Đối với phần lớn các quyết định, rất khó để chứng minh rằng thực sự đã có bất kỳ quá trình nhận thức nào diễn ra trước đó.”² Không phải các quyết định mà con người đưa ra là phi lý trí mà là quá trình đưa ra quyết định hoàn toàn không giống như quá trình từng bước hợp lý như giải một bài toán. Các quyết định thường được đưa ra trong vô thức, bởi một số quá trình còn là ẩn số. Quả thật, theo Reber, con người không chỉ không biết quá trình ra quyết định của họ hoạt động như thế nào, mà thậm chí còn không biết nó tiếp nhận thông tin đầu vào nào.³

². Zajonc, *“Feeling and Thinking: Preferences Need No Inferences,”* 155.

³. Reber, 13.

Daniel Wegner đồng tình rằng quá trình ra quyết định thường kém lý trí: “Chúng ta thường không suy nghĩ trước một cách có ý thức về tất cả những thứ ta làm, mặc dù chúng ta cố gắng duy trì vẻ bề ngoài như vậy. Dường như sự không rõ ràng của những ý muốn chẳng khiến chúng ta bận lòng, chúng ta tiếp tục hành động và chỉ biết được mình đang làm gì vào lúc ta làm hoặc sau đó. Và khá ấn tượng, sau đó, ý thức về ham muốn cho những hành động vốn không có kế hoạch hình thành trước, và nó thậm chí còn tiếp tục khẳng định cho rằng chúng ta đã dự tính cả rồi.”⁴

⁴. Wegner, 145.

Theo Wegner, con người có “một lý tưởng về quyền tự quyết có ý thức”.⁵ Chúng ta tin chắc rằng mình chủ ý kiểm soát được những hành động của bản thân, rằng chúng ta chịu trách nhiệm cho bản thân mình. Khi đi lệch lý tưởng này – chúng ta thấy mình đang làm việc gì đó mà ta không lựa chọn để làm – chúng ta che giấu sự thật này với bản thân bằng cách sáng tạo, chỉnh sửa niềm tin của ta về những điều mà ta mong muốn.⁶ Theo Wegner, chiến lược này cuối cùng lại “đưa chúng ta đến một tình thế kỳ lạ, khiến ta phải luôn cho rằng mình hoàn toàn ý thức được ham muốn trong những hành động mà ta chẳng hề hiểu hay thậm chí nhớ được. Điều này chỉ để giữ vỏ bọc rằng bản thân ta chính là tác nhân có ý chí”.⁷

5. *Wegner, 146.*

6. *Wegner, 171.*

7. *Wegner, 147.*

Ý tôi không phải là việc ra quyết định của chúng ta hoàn toàn là phi lý trí. Hãy xét lại về ham muốn phương tiện tôi đã đề cập. Giả sử, tôi muốn X và biết rằng làm Y sẽ mang lại X cho tôi. Trong những trường hợp này, tôi có lẽ sẽ quyết định làm Y. Quyết định này hoàn toàn lý trí, khi xét đến việc tôi muốn X. Và bởi vì đa số ham muốn của chúng ta là ham muốn phương tiện, nên suy ra đa số ham muốn của chúng ta là lý trí, tùy từng tình huống. Chính sự thật này, cũng như những điều khác, làm phát sinh quan điểm phổ biến cho rằng những ham muốn của chúng ta là lý trí.

Nhưng như ta đã thấy, ham muốn làm nảy sinh những ham muốn phương tiện, bản thân nó có thể là không lý trí. Cụ thể là, ham muốn về X của tôi có thể không lý trí: Tôi có thể không đưa ra quyết định rằng tôi muốn X; trái lại, ham muốn này chỉ đơn giản chọt lóe lên trong đầu tôi. Trong trường hợp này, ham muốn làm Y của tôi là một phương pháp lý trí để theo đuổi một mục tiêu phi lý trí, và do đó bản thân ham muốn làm Y của tôi theo nghĩa nào đó là phi lý trí. Ví dụ, giả sử tôi thích bánh burrito (một món bánh truyền thống của Mexico), và để ăn bánh, tôi lái xe đến một nhà hàng. Ham muốn lái xe đến nhà hàng của tôi là hoàn toàn hợp lý, khi xét đến việc tôi thích ăn bánh burrito. Ngược lại, sở thích ăn bánh burrito của tôi lại không thể biện minh một cách hợp lý: Tôi thích chúng, chỉ thế thôi. Vì lý do này mà ham muốn lái xe đến nhà hàng của tôi, trong phân tích cuối cùng, được biện minh một cách hợp lý là một ham muốn phi lý trí.

Về phương diện này, Zajonc cho rằng nhiều quyết định của chúng ta chỉ đơn giản là sự phản ánh cho những điều yêu và ghét của ta: “Rất nhiều lần, việc ‘Tôi quyết định ủng hộ X’ cũng chẳng khác nào ‘Tôi thích X.’” Thường thì, thông tin thu thập được về những lựa chọn sẽ phục vụ việc biện minh về sau cho những ham muốn hơn là giúp chúng ta đưa ra

quyết định. Chúng ta tậu chiếc xe hơi mà ta “thích”, chọn công việc và ngôi nhà mà ta thấy “hấp dẫn” và sau đó biện minh cho những lựa chọn đó bởi nhiều lý do mà có vẻ như thuyết phục được người khác.”¹ Nhưng các thực nghiệm được tiến hành bởi Zajonc và những người khác cho thấy những sự yêu và ghét của chúng ta thường được hình thành trong tiềm thức: “Những sở thích có thể được phát triển mà người tham gia không hề ý thức được nguồn gốc của những sở thích đó.”² Ông kết luận rằng những sự yêu và ghét của chúng ta không chỉ được hình thành theo cách phi lý trí mà còn thường xuyên diễn ra: “Sở thích chẳng cần đến lý luận.”³ Nhưng nếu những điều yêu thích của chúng ta là phi lý trí, thì những ham muốn mà chúng ta tạo ra dựa trên những điều yêu thích ấy cũng như vậy.

¹. Zajonc, *“Feeling and Thinking: Preferences Need No Inferences,”* 155.

². Zajonc, *“Feeling and Thinking: Closing the Debate over the Independence of Affect,”* 44.

³. Zajonc, *“Feeling and Thinking: Closing the Debate over the Independence of Affect,”* 31.

Zajonc chắc chắn không phải là người đầu tiên nhận ra việc chúng ta hình thành những sở thích của mình theo cách phi lý trí và thuộc về tiềm thức. Nhà tâm lý học William Carpenter ở thế kỷ 19 từng bình luận về cách mà “cảm xúc của chúng ta đối với con người và sự vật có thể trải qua những thay đổi quan trọng nhất, nhưng ta gần như không nhận ra, cho đến khi chúng ta chú ý đến trạng thái tinh thần của chính mình, về sự thay đổi đã diễn ra trong chúng”. Quả thực, ông chỉ ra rằng khi chúng ta phải lòng ai đó, chúng ta thường là người cuối cùng nhận ra điều đó: “Sự tồn tại của một mối quan hệ đôi lứa thường bị phát hiện bởi một người ngoài cuộc (đặc biệt, nếu sự nhận biết này được mài giũa bởi lòng ghen tuông thì những khoảnh khắc nhỏ mà người bình thường không chú ý cũng trở thành dấu hiệu được người này diễn giải bằng trực giác), trước khi một trong hai bên phát hiện ra.” Carpenter cũng nhận định, với cái nhìn sâu sắc rằng, những điều thích và ghét trong vô thức của chúng ta có thể mạnh mẽ hơn và nguy hiểm hơn những điều thích và ghét trong ý thức vì “chúng ta không thể cảnh giác để phòng chúng”.¹

¹. *Carpenter, 539–543.*

Tại sao chúng ta lại chấp nhận lý tưởng về quyền tự quyết có ý thức? Nói cách khác, tại sao chúng ta muốn những lựa chọn của mình là sự lựa chọn có ý thức? Một phần vì áp lực xã hội. Như Wegner chỉ ra, nếu bạn không thể trả lời được câu hỏi “Bạn đang làm gì?” thì những người xung quanh có thể tin rằng bạn đang ngủ gật, nghiện thuốc, hoặc điên khùng. Để tránh việc người khác nghĩ như thế về ta, chúng ta bịa ra lý do cho những việc mà ta làm. Quả thật, chúng ta thậm chí có thể nói rằng ta muốn làm những việc mà bản thân không có khả năng muốn làm.²

². *Wegner, 149.*

Nhưng ngay cả khi không có ai xung quanh để gây ấn tượng, chúng ta chấp nhận lý tưởng về quyền tự quyết có ý thức bởi lý do đơn giản là chúng ta muốn được tự do. Chúng ta không muốn việc đưa ra lựa chọn của mình là một ảo tưởng, chỉ đơn thuần là sự phản ánh của những quá trình não bộ sâu xa mà ta không ý thức được và ta không có quyền kiểm soát. Chúng ta sợ rằng những lựa chọn như thế sẽ không có ý nghĩa. Chúng ta sẵn sàng dốc sức để giữ gìn, nếu không phải là sự tự do đích thực thì ít ra cũng là cảm giác ta đang tự do. Một cách để đạt được điều này là liên tục bịa ra những lý do giải thích tại sao ta đang làm những việc mà ta đang làm: Chúng ta làm việc đó vì ta muốn làm, chứ không phải vì một số quá trình não bộ sâu xa khiến ta làm như vậy.

Những gì thực sự diễn ra khi chúng ta đưa ra một quyết định là những thứ như thế này. Chúng ta nghiền ngẫm về quyết định đưa ra. Sau đó khoảnh khắc kỳ diệu đến: chúng ta ra quyết định, chúng ta cam kết với một đường lối hành động. Điều gì xảy ra trong khoảnh khắc đó là một bí ẩn. Trước khoảnh khắc đó, chúng ta không muốn làm việc gì đó, sau khoảnh khắc đó thì chúng ta làm. Quyết định không được đưa ra ở cấp độ ý thức. Ngược lại, nó nảy sinh từ vô thức của chúng ta như một hộp hình nộm (có lò xo, khi mở nắp hộp thì hình nộm bật lên). Và ngay khi

ta ý thức được về những thứ mà “chúng ta” đã quyết định thì trí tuệ của ta vơi hết mọi công trạng. “Ý tưởng hay. Đó phải là những gì mà ta muốn làm” – nó lằm bằm.

Trong việc đưa ra quyết định, chúng ta cố tiến hành theo cách hợp lý, nhưng quá trình phân tích thường là sự giả tạo. Ví dụ, chúng ta có thể lập một danh sách gồm những ưu nhược điểm. Vấn đề với danh sách đó là chúng ta thường xuyên gian lận trong quá trình lập ra chúng. Khi danh sách không hướng vào cột “bên phải”, chúng ta sẽ vắt óc nghĩ ra thêm các mục để đưa vào; khi điều đó không có hiệu quả, chúng ta sẽ quyết định rằng các mục ở cột “bên phải”, dù ít hơn về số lượng, nhưng có sức thuyết phục hơn. Và nếu điều đó thậm chí vẫn không có tác dụng, chúng ta đơn giản là sẽ ném cái danh sách đó đi hoặc để quên nó ở đâu đó. Danh sách này không giống như một kỹ thuật phân tích để đưa ra một quyết định vì nó là một công cụ để hợp lý hóa cho một quyết định mà tự trong sâu thẳm đã được đưa ra.

Một trong những điều mà tôi dạy cho các sinh viên của mình là lý thuyết quyết định – các kỹ thuật để đưa ra quyết định một cách hợp lý. Tôi cũng báo trước với họ rằng những kỹ thuật này có giới hạn của chúng. Một điều cần lưu ý là lý thuyết quyết định chỉ có hiệu quả nếu bạn đã biết các kết quả khác nhau có mức độ đáng khao khát như thế nào. Lý thuyết quyết định có thể cho bạn biết cách gia tăng khả năng đạt được bất kỳ điều gì bạn mong muốn, nhưng nó không thể cho bạn biết thứ gì là đáng khao khát. Theo lời của triết gia Michael Resnik: “Lý thuyết quyết định không nhận ra sự khác biệt nào – dù là về đạo đức hay lý trí – giữa các mục tiêu: tự sát, trở thành kẻ bạo dân, kiếm được một triệu đôla hay trở thành một giáo sĩ.”¹

¹. Resnik, 5.

Hơn nữa, lý thuyết quyết định lại là một vòng tròn không hồi kết: người ta cần quyết định xem nên sử dụng lý thuyết quyết định nào để giải quyết việc quyết định của mình. Chẳng hạn, trong cuốn sách giáo khoa của ông về lý thuyết quyết định, Resnik mô tả bốn quy tắc khác nhau mà chúng ta có thể sử dụng trong việc ra quyết định cơ bản.¹ Nhưng

bản thân các quy tắc cũng bất nhất: nếu chúng ta sử dụng quy tắc Tối đa hóa cực tiểu để đánh giá một bảng quyết định, lý thuyết quyết định sẽ khuyên chúng ta đưa ra một lựa chọn nhất định, nhưng nếu chúng ta sử dụng quy tắc Tối đa hóa cực đại hối tiếc để đánh giá cùng một bảng, thì lý thuyết quyết định sẽ khuyên chúng ta chọn cách khác. Như vậy, quyết định của chúng ta về việc sử dụng quy tắc nào sẽ ảnh hưởng đến quyết định mà lý thuyết quyết định khuyên chúng ta đưa ra, có nghĩa là nếu chúng ta không có được khả năng ra quyết định mà không có sự trợ giúp của lý thuyết quyết định thì chúng ta sẽ gặp khó khăn trong việc áp dụng nó. Resnik thừa nhận rằng: “Để tránh sự hồi quy vô hạn của các phân tích quyết định, bất kỳ ứng dụng nào của lý thuyết [quyết định] tốt cuộc phải được dựa trên những lựa chọn được đưa ra mà không xét đến lợi ích của việc ứng dụng đó và nhiều lựa chọn trong số những lựa chọn ấy được đưa ra bằng trực giác của chúng ta chứ không phải bằng lý trí.”²

¹. Resnik, 26–40.

². Resnik, 11–12.

Lý thuyết quyết định có xu hướng hữu hiệu nhất đối với những quyết định nhỏ nhất, chẳng hạn như khi bạn đang ở sòng bạc, cố đưa ra quyết định nên chơi trò xúc xắc hay bàn quay rulet. Đối với những quyết định lớn nhất của cuộc đời, chẳng hạn như kết hôn hay sinh con, điều đó hầu như vô ích.

Trong cuộc sống hằng ngày, chúng ta trải qua cuộc chiến giữa lý trí và cảm xúc. Chúng ta được dạy phải tin tưởng vào lý trí và không nên tin tưởng vào cảm xúc của mình. Chúng ta được cảnh báo rằng nếu để cảm xúc cản trở quá trình ra quyết định thì sẽ phạm sai lầm. Tôi đồng ý với lời khuyên này – quả thật, tôi từng nỗ lực để trở thành Người đàn ông Lý trí – cho đến khi tôi đọc được nghiên cứu của nhà thần kinh học Antonio Damasio, người chuyên giúp đỡ những bệnh nhân bị tổn thương não làm họ mất đi năng lực cảm xúc nhưng không làm tổn hại đến năng lực lý trí của họ. Nói cách khác, các bệnh nhân của ông là những con người tương tự với những người ngoài hành tinh Vulcan

trong bộ phim nổi tiếng *Star Trek*, họ đầy lý trí nhưng lại vô cảm. Điều gây tò mò về những bệnh nhân của Damasio là tình trạng thiếu cảm xúc của họ, thay vì giúp cải thiện khả năng ra quyết định, thì lại làm họ mất đi khả năng này.

Damasio đang cố gắng lên lịch một cuộc hẹn với một bệnh nhân cực kỳ lý trí như vậy và ông đưa ra hai ngày để gặp nhau. Damasio nói với chúng tôi rằng, hành vi của bệnh nhân trong lúc cố gắng lựa chọn giữa các ngày hẹn thật đáng chú ý. Anh ấy đưa ra một phân tích về chi phí và lợi ích khô khan, tính đến những cuộc hẹn khác của anh ấy, tình hình thời tiết vào những ngày hẹn gặp, v.v.. Quá trình phân tích diễn ra trong gần nửa giờ trước khi Damasio tạm dừng bằng cách hướng bệnh nhân vào lịch hẹn sau cùng. Bệnh nhân đồng ý ngay. Damasio nói: “Hành vi này là một ví dụ điển hình về những giới hạn của lý trí thuần túy. Đây cũng là một ví dụ hay về hậu quả tai hại của việc không có các cơ chế tự động ra quyết định.”¹

¹. *Damasio, 193–194.*

Để hiểu rõ hơn về tình cảnh khó khăn của một người lý trí nhưng vô cảm, ta hãy xem xét về chiếc máy vi tính. Bạn cung cấp cho máy tính một chương trình để chạy, và nó sẽ sử dụng tính logic hoàn hảo để thực thi. Nhưng trừ khi bạn cung cấp chương trình đó cho nó bằng không nó sẽ chỉ ngồi yên đó. Máy tính cần một động lực thúc đẩy trước khi làm bất cứ điều gì, và nhiệm vụ của lập trình viên là cung cấp lực thúc đẩy này. Bệnh nhân của Damasio giống như một chiếc máy tính chưa lập trình. Khả năng lý trí của anh ta là vô ích nếu không có một động lực thúc đẩy bảo anh ta phải làm gì với nó. Anh ta có thể tạo ra ham muốn cuối cùng phi khoái lạc, song như ta đã thấy, những ham muốn như vậy nhìn chung là những thứ yếu ớt.

Một bệnh nhân khác của Damasio – Elliot là một người chồng, người cha, một doanh nhân thành đạt cho đến khi trải qua cuộc phẫu thuật não do khối u. Cuộc phẫu thuật đã làm tổn thương thùy trán của anh ấy và do đó ảnh hưởng đến khả năng thực hiện các kế hoạch. Anh ấy bắt tay vào một dự án nhưng rồi lại quên mất mục tiêu của mình trong quá

trình tiến hành. Ví dụ, khi được yêu cầu sắp xếp hồ sơ tài liệu, anh ấy sẽ làm một cách quá mức: “Bỗng dưng, anh ấy có thể chuyển từ nhiệm vụ phân loại mà ban đầu đã định làm sang việc đọc một trong những tài liệu ấy thật kỹ lưỡng và thông minh, và dành cả ngày để làm việc đó. Hoặc anh ấy có thể bỏ cả buổi chiều để cân nhắc mình nên áp dụng nguyên tắc phân loại nào.”¹

¹. Damasio, 36.

Mặc dù Elliot có chỉ số IQ vượt trội, năng lực cảm xúc của anh ấy đã bị tổn hại nghiêm trọng. Theo lời của Damasio, tình trạng khó khăn của Elliot là “biết nhưng không thể cảm nhận được”.² Chúng ta có thể cho rằng năng lực cảm xúc suy giảm sẽ cải thiện khả năng đưa ra lựa chọn của một người: sẽ có ít cảm xúc can thiệp vào việc đưa ra quyết định hợp lý. Trái lại, Damasio phát hiện ra rằng năng lực cảm xúc là yếu tố quan trọng trong việc ra quyết định: “Cuộc sống ngoài đời thực có một cách buộc bạn phải đưa ra lựa chọn. Nếu bạn không chịu khuất phục trước sự ép buộc này thì bạn có thể giống như Elliot, luôn do dự, lưỡng lự.” Thật vậy, Damasio đã viết: “Khi chúng ta đối mặt với một nhiệm vụ, một số phương án mở ra trước mắt chúng ta và hết lần này đến lần khác, chúng ta phải lựa chọn con đường của mình thật chính xác nếu chúng ta muốn tiếp tục đạt được mục tiêu. Elliot không còn khả năng lựa chọn con đường được nữa.”³ Damasio kết luận rằng: “Một số khía cạnh của quá trình cảm xúc và cảm giác là bắt buộc phải có đối với lý trí. Trong điều kiện tốt nhất, cảm xúc hướng chúng ta đi đúng hướng, đưa chúng ta đến nơi thích hợp trong một không gian ra quyết định, nơi chúng ta có thể sử dụng hữu hiệu các công cụ logic.”⁴ Những trạng thái cảm xúc của chúng ta “không suy nghĩ thay cho chúng ta. Mà chúng hỗ trợ cho việc cân nhắc suy xét bằng cách làm nổi bật một số phương án (nguy hiểm hoặc có lợi), và nhanh chóng loại bỏ chúng khỏi việc cân nhắc sau đó”.⁵

trình tiến hành. Ví dụ, khi được yêu cầu sắp xếp hồ sơ tài liệu, anh ấy sẽ làm một cách quá mức: “Bỗng dưng, anh ấy có thể chuyển từ nhiệm vụ phân loại mà ban đầu đã định làm sang việc đọc một trong những tài liệu ấy thật kỹ lưỡng và thông minh, và dành cả ngày để làm việc đó. Hoặc anh ấy có thể bỏ cả buổi chiều để cân nhắc mình nên áp dụng nguyên tắc phân loại nào.”¹

¹. Damasio, 36.

Mặc dù Elliot có chỉ số IQ vượt trội, năng lực cảm xúc của anh ấy đã bị tổn hại nghiêm trọng. Theo lời của Damasio, tình trạng khó khăn của Elliot là “biết nhưng không thể cảm nhận được”.² Chúng ta có thể cho rằng năng lực cảm xúc suy giảm sẽ cải thiện khả năng đưa ra lựa chọn của một người: sẽ có ít cảm xúc can thiệp vào việc đưa ra quyết định hợp lý. Trái lại, Damasio phát hiện ra rằng năng lực cảm xúc là yếu tố quan trọng trong việc ra quyết định: “Cuộc sống ngoài đời thực có một cách buộc bạn phải đưa ra lựa chọn. Nếu bạn không chịu khuất phục trước sự ép buộc này thì bạn có thể giống như Elliot, luôn do dự, lưỡng lự.” Thật vậy, Damasio đã viết: “Khi chúng ta đối mặt với một nhiệm vụ, một số phương án mở ra trước mắt chúng ta và hết lần này đến lần khác, chúng ta phải lựa chọn con đường của mình thật chính xác nếu chúng ta muốn tiếp tục đạt được mục tiêu. Elliot không còn khả năng lựa chọn con đường được nữa.”³ Damasio kết luận rằng: “Một số khía cạnh của quá trình cảm xúc và cảm giác là bắt buộc phải có đối với lý trí. Trong điều kiện tốt nhất, cảm xúc hướng chúng ta đi đúng hướng, đưa chúng ta đến nơi thích hợp trong một không gian ra quyết định, nơi chúng ta có thể sử dụng hữu hiệu các công cụ logic.”⁴ Những trạng thái cảm xúc của chúng ta “không suy nghĩ thay cho chúng ta. Mà chúng hỗ trợ cho việc cân nhắc suy xét bằng cách làm nổi bật một số phương án (nguy hiểm hoặc có lợi), và nhanh chóng loại bỏ chúng khỏi việc cân nhắc sau đó”.⁵

². *Damasio, 45.*

³. *Damasio, 49–50.*

⁴. *Damasio, xiii.*

⁵. *Damasio, 174.*

Thậm chí trước khi nghiên cứu tâm lý nói trên được thực hiện, nhiều nhà hiền triết đã suy ngẫm về cách mà ham muốn khởi phát trong họ và những người xung quanh, rồi đi đến kết luận rằng: quá trình hình thành ham muốn phần lớn là phi lý tính và nằm ngoài tầm kiểm soát của chúng ta. Nghiên cứu mà tôi mô tả đã chứng minh cho nhiều hoài nghi của họ.

Vào cuối thế kỷ thứ tư, Thánh Augustine đã bình luận về điều kỳ lạ của những ham muốn của con người – một thứ thuộc về tinh thần, lại có thể được kiểm soát bởi tâm trí chúng ta: “Tâm trí ra lệnh cho cơ thể và nó tuân theo ngay lập tức; tâm trí tự ra lệnh cho chính nó và bị kháng cự. Tâm trí ra lệnh cho bàn tay di chuyển và sự sẵn sàng như vậy luôn có mặt ở đó, mệnh lệnh đó hầu như đồng nghĩa với sự tuân phục. Tuy nhiên tâm trí là tâm trí, còn bàn tay là cơ thể. Tâm trí ra lệnh cho tâm trí, cho chính nó, phải muốn điều gì đó, thế mà nó chẳng chịu làm theo.”⁶

⁶. *Augustine, Tự thú, quyển 8.*

Vào thế kỷ 17, triết gia Benedict de Spinoza cho rằng: “Con người tin là bản thân họ được tự do trong chừng mực mà họ còn ý thức được về ý chí và ham muốn của mình, và thậm chí không tưởng tượng ra nổi những nguyên nhân mà qua đó chúng dẫn dắt đến ham muốn và ý chí, bởi vì họ không biết gì về chúng.”¹

¹. *Spinoza, 107.*

Triết gia David Hume đã thẳng thừng bác bỏ tính hợp lý của ham muốn. Vào thế kỷ 18, ông đã viết: “Chúng ta chẳng cứng nhắc và triết lý khi nói về cuộc chiến giữa cảm xúc và lý trí. Lý trí là, và chỉ có thể là nô lệ của cảm xúc, không bao giờ có thể làm một vai trò gì khác ngoài việc thực hiện và tuân theo cảm xúc.”² Theo Hume, lý trí có khả năng bảo với chúng ta rằng nếu chúng ta làm X, sẽ đem đến kết quả Y. Tuy nhiên, nó lại không có khả năng cho chúng ta biết được liệu Y có đáng ham muốn hay không, và do đó liệu chúng ta có cần làm X hay không. Chỉ khi nào lý trí đi cùng với một hệ giá trị – với một cảm giác rằng một điều gì đó là đáng để giành lấy – thì lý trí mới có khả năng thúc đẩy hành vi. Hume từng có câu nói nổi tiếng rằng chúng ta không thể lấy cái “nên làm” từ cái “đang là”: dù chúng ta có đưa ra bao nhiêu luận điểm mang tính thực tế, thì chỉ riêng chúng sẽ không đủ cơ sở để từ đó suy ra một tuyên bố đạo đức.³ Cụ thể là, từ thực tế rằng ai đó sẽ đau đớn nếu chúng ta bắn anh ta và vợ con anh ta cũng sẽ đau đớn, dù rằng việc bắn anh ta không sai; thay vào đó, chúng ta cần ghép những luận điểm thực tế này với một đánh giá về giá trị, chẳng hạn như thật sai lầm khi gây ra khổ đau cho người khác.

². *Hume, Luận thuyết, quyển 2, phần 3, đoạn 3.*

³. *Hume, Luận thuyết, quyển 3, phần 1, đoạn 1.*

Tương tự vậy, Hume có thể nói rằng bạn không thể biết được ham muốn xuất phát từ đâu. Nếu tôi mua một chiếc xe hơi đắt tiền thì tôi sẽ nhận được sự thán phục từ hàng xóm và có được niềm vui khi lái xe. Nhưng trừ khi chúng ta gắn những tuyên bố thực tế này với một số tuyên bố về thứ mà tôi mong muốn – ví dụ, tôi tìm kiếm sự ngưỡng mộ từ hàng xóm hay tìm kiếm lạc thú – không thể suy ra rằng tôi nên muốn chiếc xe. Quả thật, nếu như vì lối sống khổ hạnh mà tôi bất cần sự ngưỡng mộ từ hàng xóm và niềm vui từ việc lái xe, thì ham muốn đó thật ngớ ngẩn.

Hume đã nói: “Chẳng có gì phi lý khi tôi thích toàn bộ thế giới này bị hủy hoại hơn là việc gãy ngón tay của tôi. Cũng chẳng có gì phi lý khi tôi hủy hoại bản thân mình để một người hoàn toàn xa lạ với tôi cảm thấy ít khó chịu nhất.”¹ Vì vậy, hãy tưởng tượng về một người hoàn toàn lý trí nhưng không có bản năng sinh tồn, không có linh cảm rằng anh ta phải làm bất cứ việc gì cần thiết để bảo vệ tính mạng của mình. Người này có thể nhận ra nếu anh ta chạy trốn một con gấu đang đến thì anh ta sẽ sống, còn nếu cứ ở yên một chỗ thì sẽ mất mạng. Nếu anh ta coi trọng việc bảo toàn tính mạng thì sự lựa chọn này là không phải bàn cãi gì nữa: phải bỏ chạy. Nhưng nếu anh ta thiếu bản năng sinh tồn và “những đam mê” khác thì sẽ không thể nào đưa ra quyết định được. Việc bị gấu vồ có vẻ như không tốt hơn hoặc cũng chẳng tệ hơn so với việc được tiếp tục tồn tại.

¹. Hume, *Luận thuyết*, quyển 2, phần 3, đoạn 3.

Bước sang thế kỷ 19, chúng ta còn tìm thấy những nhà tư tưởng khác đã nhận ra bản chất phi lý trí của ham muốn. Arthur Schopenhauer cho rằng: trí tuệ không điều khiển được ham muốn. Theo ông: “Trí tuệ biết đến những kết luận của ham muốn qua suy đoán và kinh nghiệm mà thôi.”² Quả thực, sự vận hành của ham muốn là một “công xưởng bí mật” mà trí tuệ không thể thâm nhập vào.³ Ông kết luận rằng: trí tuệ “chỉ là công cụ phục vụ cho ham muốn”.⁴

². Schopenhauer, *Thế giới như là Ý chí và Biểu tượng*, 1:290.

³. Schopenhauer, *Thế giới như là Ý chí và Biểu tượng*, 2:210.

⁴. Schopenhauer, *Thế giới như là Ý chí và Biểu tượng*, 2:205.

Vào cuối thế kỷ 19, nhà sinh học Thomas H. Huxley đã đặt nghi vấn về việc liệu ý chí/ý muốn của chúng ta là nguyên nhân của những hành động hay bản thân nó là một hệ quả của những quá trình não bộ sâu xa hơn. Theo Huxley, ý muốn của giống động vật hoang dã, nếu có, thì chỉ

là “một biểu thị cảm xúc của những thay đổi thể chất, chứ không phải là tác nhân của những thay đổi đó.” Quả thật, “những ham muốn của chúng không hề thâm nhập vào chuỗi nhân quả trong hành động của chúng.” Ông cũng đưa ra những tuyên bố tương tự về con người: “Tâm hồn đối với cơ thể giống như chiếc chuông của đồng hồ nhắc việc, và ý thức phản ứng lại với âm thanh của chiếc chuông khi nó được gióng lên.” Hơn nữa, “thứ cảm giác ta gọi là ham muốn chẳng phải là tác nhân của một hành vi chủ động, mà chỉ là thứ tượng trưng cho trạng thái đó trong bộ não, trạng thái này mới là tác nhân trực tiếp của hành động kia vậy.”⁵ Theo Huxley, chúng ta là người máy có ý thức.⁶

⁵. Huxley, 244.

⁶. Huxley, 240–244.

Không lâu sau, bác sĩ tâm thần Sigmund Freud cho rằng chúng ta bị những ham muốn vô thức chi phối ở mức độ đáng kể. Ông cũng nhận xét về “sự hợp lý hóa mang tính phòng vệ,” khả năng biện minh cho hành vi của chủ nhân của tâm trí. Khi một người được hỏi tại sao lại hành xử theo một cách nào đó, “thay vì nói rằng mình không biết, anh ta lại cảm thấy buộc phải dựng ra một số lý do, dù rõ ràng là chúng không thỏa đáng.”⁷

⁷. Được trích dẫn trong Wegner, 151.

Năm 1921, triết gia Bertrand Russell đã nói nhiều về mức độ mà các ham muốn của ta vượt khỏi tầm kiểm soát của chúng ta. Russell chỉ ra rằng chúng ta thường không biết gì hoặc nhầm lẫn về động cơ hành động của mình. Quả thật, Russell cho rằng: “Hành động và niềm tin của một người có thể bị chi phối hoàn toàn bởi một ham muốn mà anh ta không hay biết, và anh ta sẽ kịch liệt bác bỏ khi ai đó nói ra điều đó với anh ta.” Theo Russell: “Việc khám phá ra những động cơ của chúng ta chỉ có thể được thực hiện bởi cùng một quá trình mà qua đó chúng ta phát hiện ra động cơ của người khác, cụ thể là quá trình quan sát những

hành động của chúng ta và suy ra ham muốn nào có thể thúc đẩy những hành động đó.”¹ Ông nói thêm rằng chúng ta khá giỏi trong việc lừa dối bản thân về những ham muốn của mình – chúng ta thậm chí còn đi xa đến mức phát triển toàn bộ hệ thống niềm tin sai lầm để giữ cho chúng ta sống trong tình trạng phớt lờ những điều mà từ đó nảy sinh ham muốn.²

¹. Russell, *The Analysis of Mind (Phân tích tinh thần)*, 30–31.

². Russell, *The Analysis of Mind (Phân tích tinh thần)*, 34.

Lý luận của Russell và những người khác có thể mang tính chất tiên khoa học, nhưng nghiên cứu sau đó cho thấy trực giác của họ về cách thức mà ham muốn nảy sinh trong chúng ta là đúng.

Nghiên cứu tâm lý được mô tả trong chương này có những ngụ ý quan trọng dành cho những ai muốn làm chủ ham muốn. Các nghiên cứu cho rằng khi nói đến những ham muốn thì chúng ta không khác nào đang sống trong một thế giới ảo ảnh. Các ham muốn tuôn ra từ sâu bên trong chúng ta. Khi điều đó xảy ra, chúng ta không biết chắc chúng là cái gì – một túi hành lý tinh thần của một vài tỷ năm tiến hóa – và làm sao ứng phó với chúng cho phù hợp. Thay vào đó, chúng ta tìm cách biện minh cho chúng. Chúng ta cố thuyết phục bản thân rằng chúng ta nên muốn bất cứ thứ gì mà ta thấy mình đang mong muốn. Chúng ta đem trí tuệ phục vụ cho cảm xúc của chúng ta.

Chúng ta cũng giống như một người chủ của căn biệt thự nghỉ dưỡng, bất kể là ai xuất hiện trước cửa, tay xách vali cũng đều được chào đón như một du khách và tin chắc rằng mình hẳn đã mời vị khách ấy – dù sự thật là anh ta không nhớ mình đã làm vậy. Và rồi người chủ này sống một cuộc đời bị kiểm soát bởi những vị khách ghé qua đó. Việc họ đến và đi quyết định khi nào chủ nhà sẽ đi ngủ và thức dậy. Họ định đoạt cách anh ta dùng khoảng thời gian rảnh rỗi của mình. Còn khi không rảnh rỗi, anh ta phải làm việc chăm chỉ hơn để trang trải các chi phí khi đón tiếp họ. Nếu người chủ đó lùi lại và phân tích tình huống: nếu anh ta có thêm nghị lực và nói không với những vị khách không mời, đồng

thời lựa chọn kỹ càng vị khách được mời – thì anh ta sẽ sống tốt hơn rất nhiều.

Chúng ta cũng sẽ cần phát huy nghị lực và trở thành một người gác cổng đối với những ham muốn của mình, chấp nhận và hành động theo một vài ham muốn, nhưng sẽ khước từ nhiều ham muốn khác trong số chúng. Khi ấy, trong chừng mực khả thi nhất định, chúng ta mới có thể sống cuộc đời do mình lựa chọn, thay vì cuộc đời mà quá khứ tiến hóa đang tìm cách gán cho chúng ta.

Trong mỗi con người, dù cao quý và mực thước đến đâu thì ở sâu trong bản chất, một chuỗi ham muốn thấp kém và thô tục cũng khiến họ trở về phần con thay vì phần người.

—*Arthur Schopenhauer*

6

SỰ TIẾN HÓA CỦA HAM MUỐN

Xưa kia, vũ trụ chưa có ham muốn. Rồi sau đó xuất hiện các loài sinh vật – có thể trên Trái đất này, nhưng cũng có khả năng xuất hiện ở những nơi khác trong vũ trụ – có khả năng ham muốn. Làm thế nào mà những sinh vật ấy có được khả năng này?

Câu trả lời hiển nhiên cho câu hỏi này là chúng đạt được khả năng ham muốn thông qua một quá trình chọn lọc tự nhiên. Một số sinh vật, có lẽ do đột biến, mà có được một khả năng ham muốn rất nguyên sơ. Những sinh vật sở hữu khả năng này có cơ hội sống sót và sinh sản cao hơn những sinh vật không sở hữu, và do đó chúng có khả năng phát triển mạnh. Mặc dù vẫn còn những hạn chế nhưng câu trả lời này là đúng, tôi cho rằng sự tiến hóa của ham muốn thì phức tạp và còn thú vị hơn nhiều so với điều này. Cụ thể là, tôi tin rằng có thể động vật có được khả năng ham muốn cùng lúc với việc chúng được “lập trình” với những ham muốn đặc thù. Chính xác hơn, chúng được lập trình để một số thứ “cảm thấy tốt” và do đó là đáng khao khát về bản chất, trong khi những thứ khác thì “cảm thấy tệ” và do đó là không đáng khao khát về bản chất.

Sau này khi loài người xuất hiện, chúng ta đã mang theo bên mình hành lý tiến hóa trị giá vài tỷ năm. Chúng ta sở hữu một khả năng ham

muốn tiên tiến; quả thật, nhờ khả năng suy luận mà chúng ta có thể lập ra những kế hoạch tỉ mỉ để đạt được điều mình muốn. Nhưng vì quá khứ tiến hóa mà chúng ta thấy mình mong muốn một số thứ. Làm tình, ăn kem, và nhận được sự ngưỡng mộ từ người khác đều khiến chúng ta cảm thấy vui sướng, do đó chúng ta muốn làm những việc ấy. Không phải là chúng ta muốn mình muốn làm những việc ấy; mà vấn đề là làm những việc ấy khiến ta thấy tốt, cho dù có muốn nó hay không, và vì thế, về bản chất chúng đáng khao khát đối với chúng ta. Nếu quá khứ tiến hóa của chúng ta khác đi thì những thứ mà chúng ta thấy là đáng khao khát có lẽ cũng sẽ khác, và theo đó, chúng ta sẽ có khuynh hướng tạo ra những ham muốn khác biệt so với bây giờ.

Vì vậy, nếu mục tiêu là tìm ra nguyên do tại sao chúng ta lại muốn những thứ mà mình muốn thì tốt hơn là nên xem xét quá khứ tiến hóa của loài người chúng ta.

Một loài phù hợp với môi trường sống thì có nhiều khả năng tồn tại và sinh sản hơn loài không phù hợp với môi trường sống. Vấn đề là môi trường luôn thay đổi, không chỉ từ thiên niên kỷ này sang thiên niên kỷ khác mà còn trong từng giây. Bởi vậy, để tồn tại, một loài cần phải phù hợp với một môi trường luôn thay đổi. Điều này có nghĩa là các thành viên của một loài được hưởng lợi từ khả năng phát hiện ra những đối thay trong môi trường của chúng và phản ứng theo cách làm tăng cơ hội tồn tại và sinh sản trong môi trường đó. Hãy xem xét về cây củ cải đường. Nó không phản ứng khi bị rệp cắn; nó chỉ nằm yên đó và đón nhận chuyện đó. Nhưng chúng ta dừng để cho sự thụ động của cây củ cải đường đánh lừa chúng ta, vì mặc dù cây củ cải đường khiêm nhường không phản ứng trước những đòn tấn công của rệp, nhưng nó phản ứng trước những thay đổi khác trong môi trường của nó. Ví dụ, các tế bào bảo vệ của lá cây củ cải đường mở ra và khép lại để phản ứng với ánh sáng.

Những loài cây khác thì đáp lại nhanh hơn so với củ cải đường. Bản chất của hoa hướng dương là hướng đến mặt trời: lá và hoa của chúng đổi hướng trong ngày để chúng liên tục được đối diện với mặt trời. Những cây thông, khi vỏ cây bị rệp bọ xâm nhập thì sẽ “phản công”: chúng tiết ra nhựa cây để bẫy những con bọ tìm cách chui vào. Và động vật đơn bào thậm chí còn phản ứng lại nhanh hơn thế. Chẳng hạn, khi một con

trùng đế giày đụng phải một vật thể lớn, nó sẽ đảo ngược chiều đi và xoay cơ thể một cách ngẫu nhiên, hành vi này thường tạo ra khoảng cách giữa bản thân nó và bất cứ thứ gì mà nó đụng vào. Nó cũng phản ứng trước nhiệt độ, trọng lực và sóng âm thanh.

Không có trường hợp nào trong số những trường hợp này phản ứng trước sự thay đổi của môi trường do ham muốn: hoa hướng dương không muốn đối diện với mặt trời, cây thông không muốn chống trả bộ rệp và trùng đế giày không muốn đảo ngược chiều đi của nó. Do thiếu một bộ não nên chúng không thể ham muốn điều gì. Đúng hơn là, hành vi của chúng là kết quả của những phản ứng sinh lý tự động không đòi hỏi đến năng lực trí tuệ. Thật vậy, những phản ứng đó thậm chí cũng chẳng đòi hỏi phải có một hệ thần kinh. Nhưng ngược lại, trong một trường hợp của ham muốn chính thức, đầy đủ, một sinh vật có khả năng hình thành một biểu tượng tinh thần về thứ mà nó ham muốn, so sánh tình trạng hiện tại với tình trạng được ham muốn và khởi phát hành động để giảm bớt sự khác biệt giữa hai tình trạng này.¹ Chỉ sinh vật nào có được năng lực trí tuệ đáng kể thì mới có được những khả năng này.

¹. Đây là một đặc điểm của những gì có liên quan đến ham muốn; xem McFarland, 418.

Những sinh vật có hệ thần kinh đều có khả năng phản xạ đáp ứng lại trước những thay đổi trong môi trường. Hành động phản xạ thường nhanh hơn những phản ứng sinh lý được mô tả ở trên. Một con vật theo phản xạ tránh xa khỏi một thứ gì đó đang cắn nó thì ít có khả năng bị ăn thịt, và do đó, nó có nhiều khả năng sống sót và sinh sản hơn một cây củ cải đường ở yên một chỗ hay cây thông chậm chậm tiết ra nhựa cây.

Hành vi phản xạ giống như những phản ứng sinh lý tự động, nó không liên quan ham muốn đích thực. Chúng ta bảo rằng mình run rẩy vì lạnh, điều này nghe có vẻ như ta đang kiểm soát hành vi đó. Nhưng thực tế thì chúng ta không chọn run rẩy. Chúng ta không thể khiến bản thân run rẩy nếu không lạnh; cũng như không thể, bằng hành động ý chí, ngăn bản thân khỏi cơn run lẩy bẩy nếu như ta đang lạnh (mặc dù

có thể bằng cách căng cứng cơ bắp, ta sẽ chặn đứng cơn run trong chốc lát). Tương tự, khi chúng ta giật tay ra khỏi bếp lò nóng thì đó không phải vì chúng ta muốn giật tay ra; quả thực, cử động đó của đôi tay có lẽ đã khiến chúng ta bất ngờ.

Mặc dù hành vi phản xạ tượng trưng cho một sự tiến bộ về những phản ứng sinh lý, chẳng hạn như những phản ứng được mô tả ở trên, song hành vi này vẫn có những thiếu sót đáng kể. Để hiểu được thiếu sót đầu tiên này, hãy xem xét logic của hành vi phản xạ. Nó có mô-típ: “Khi có kích thích S, hãy thực hiện hành động A”, ví dụ: “Khi bột tiêu bay vào mũi, hãy hắt hơi.” Song logic đơn giản này đôi lúc lại phản tác dụng. Giả sử, trong lúc ẩn nấp để tránh một con gấu, bạn bị tiêu bay vào mũi. Việc hắt hơi lúc này có thể gây nguy hiểm đến tính mạng. Thay vì được thiết lập về mặt sinh học để làm hành động A bất cứ khi nào có kích thích S, chúng ta sẽ hưởng lợi từ việc được thiết kế theo một cách hợp logic những hành động tinh vi hơn: “Khi có kích thích S, hãy thực hiện hành động A trừ khi đã đạt được điều kiện C.” Sự thiết lập như vậy có thể làm chúng ta hắt hơi khi tiêu bay lên mũi trừ khi có một con gấu ở gần đó.

Thiếu sót thứ hai của hành vi phản xạ là logic đằng sau nó có tính nhị nguyên và do đó không cho phép hình thành một phản ứng tương xứng với những thay đổi trong môi trường của chúng ta. Những cái hắt hơi của chúng ta cũng mang tính bạo lực không kém, bất kể hạt tiêu bay vào mũi bạn đến mức nào. Một thiếu sót khác đó là bởi vì chúng không có tính phối hợp, những phản xạ của chúng ta có thể gây ra những hành động trái ngược nhau. Chẳng hạn, có thể kích hoạt cùng lúc phản xạ hắt hơi (để đáp lại việc tiêu bay vào mũi) và phản xạ nấc (để đáp lại sự kích thích của cơ hoành). Khi điều này xảy ra, một người sẽ đẩy mạnh không khí ra ngoài bằng một cái hắt hơi, đồng thời anh ta lại hít không khí vào bằng một cơn nấc cục. Kết quả là “sneecup” – một sự pha tạp giữa một cơn hắt hơi và nấc cục, không chỉ khiến chúng ta khá khó chịu mà còn không hề gia tăng cơ hội sống sót và sinh sản của chúng ta.

Một nhược điểm rất lớn khác của hành vi phản xạ là nó tập trung vào hiện tại và quên mất tương lai. Thật tuyệt vời khi chúng ta được thiết kế về mặt sinh học để có phản xạ rút tay khỏi một bếp lò nóng; thậm chí còn tốt hơn khi sở hữu khả năng học hỏi từ một hành động chạm vào

bếp lò nóng mà sẽ tránh những chiếc bếp lò nóng và những vật nóng nói chung; và do đó sẽ không cần phải dựa vào phản xạ này trong tương lai nữa. Tương tự vậy, cũng thật tuyệt nếu chúng ta run rẩy khi lạnh – điều này giúp cơ thể ta ấm lên. Thậm chí sẽ còn tốt hơn khi chúng ta biết lo xa để dựng một túp lều và sống qua mùa đông. Khi ấy, chúng ta không còn phải run rẩy để giữ ấm cơ thể nữa.

Bất chấp những thiếu sót này, hành vi phản xạ có một lợi thế lớn: nó rẻ tiền về mặt thần kinh, theo nghĩa là “sự thiết lập” cần thiết để thực hiện nó là ở mức tối thiểu. Nếu một sinh vật muốn tiến xa hơn hành vi phản xạ thuần túy thì hệ thống thiết lập của nó phải trở nên phức tạp hơn rất nhiều. Thay vì phản ứng một cách tự động trước một kích thích, như cách mà các cửa kính tự động ở cửa hàng mở ra khi chúng ta bước vào chùm tia siêu âm của nó, một sinh vật phải có khả năng cân nhắc giữa các phương án để đáp lại một kích thích và sau đó lựa chọn trong số đó. Và một khi nó đã lựa chọn thì nó cần phải cảm thấy có động lực để hành động theo sự lựa chọn ấy. Chỉ khi đó, một sinh vật mới thực sự có khả năng ham muốn.

Việc con người – và tôi cho rằng, cùng nhiều loài động vật khác – đạt được khả năng ham muốn cho thấy chi phí thần kinh gắn liền với khả năng này. Dù chi phí đó là cao, song những lợi ích của việc có khả năng ham muốn này vượt xa những chi phí đó, xét về phương diện gia tăng cơ hội sống sót và sinh sản.

Gà làm tổ và ấp trứng, mặc dù chúng chưa từng làm tổ trước đó, chưa từng ấp trứng và chưa từng được ai hướng dẫn cách làm tổ và ấp trứng. Tương tự thế, những con sóc thu lượm và chôn các loại hạt vào mùa thu, mặc dù chúng không biết – đặc biệt nếu chúng đang ở vào năm đầu tiên của cuộc đời – rằng mùa đông sắp đến và không nhận ra những loại hạt đó sẽ là nguồn thực phẩm quý giá vào mùa xuân tới. Điều gì gây ra hành vi bản năng này? Điều gì khiến cho con gà mái thì ấp trứng hay con sóc thì chôn các loại hạt?

Có một lý thuyết cho rằng hành vi bản năng chỉ là một dạng phức tạp của hành vi phản xạ. Do đó, khi con gà mái nhìn thấy những quả trứng của nó, theo phản xạ, đầu gối của nó sẽ yếu đi và nó ngồi lên đống trứng. Tuy nhiên tôi muốn khám phá một lý thuyết thay thế khá hợp lý

– dù chỉ mang tính phỏng đoán – được đề xuất bởi nhà triết học và tâm lý học William James. Ông cho rằng hành vi bản năng được kích hoạt bởi những điều thích và ghét của động vật. (Charles Darwin¹ và Herbert Spencer² cũng đề xuất những lý thuyết tương tự về hành vi bản năng, chỉ khác là họ nêu ra lý thuyết của mình theo phương diện của khoái lạc và đau đớn). Cụ thể, James cho rằng con gà mái ấp trứng vì nó thấy những quả trứng là “vô cùng hấp dẫn, quý giá và bao nhiêu lần ngồi ấp cũng không đủ.”³ Nó không chỉ cảm thấy khoan khoái khi ngồi ấp trứng mà còn cảm thấy tệ nếu không được làm như vậy: nếu chúng ta ngăn không cho nó ngồi ấp thì nó sẽ cảm thấy lo lắng. Tương tự vậy, một con sóc chôn các loại hạt vì nó thích chôn chúng và không thích bị ngăn cản hành động đó. Bởi vì những điều thích và ghét đó mà con sóc thấy mình chìm đắm trong một cơn cuồng chôn hạt.

¹. *Badcock, 125–126.*

². *Badcock, 126.*

³. *James, 387.*

Tôi cho rằng, những ham muốn đích thực đầu tiên xuất hiện cùng với hành vi mang tính bản năng. Tại sao con gà mái ngồi ấp trứng? Vì nó muốn làm thế, và lý do mà nó muốn làm là bởi vì nó cảm thấy tốt khi được làm thế và cảm thấy tệ khi không được làm thế.

Nói rằng con gà mái muốn ngồi ấp trứng vì nó “cảm thấy tốt” đặt ra cho ta một câu hỏi về con gà và quả trứng: cái nào có trước, sự thích và ghét đã được thiết lập về mặt sinh học của gà mái hay khả năng ham muốn của nó? Hãy cho phép tôi mô tả về một thí nghiệm có thể giúp chúng ta trả lời câu hỏi này. Giả sử, chúng ta tập hợp một nhóm kỹ sư sinh học và yêu cầu họ kiến tạo một con gà mái. Chúng ta lý giải rằng, con gà mái tối ưu có thể tồn tại và sinh sản bất chấp những thay đổi trong môi trường sống của nó. Các kỹ sư của chúng ta có lẽ sẽ bắt đầu bằng cách tìm ra một phương thức để con gà mái lấy được năng lượng từ môi trường xung quanh nó. Theo đó, họ sẽ thiết kế cho gà mái có được một số cơ quan mà qua đó các quá trình sinh học tự động khác nhau được

diễn ra. Tuy nhiên, kết quả là con gà mái sẽ thờ ơ trước môi trường của nó – nó sẽ giống với một loài thực vật hơn là một động vật. Để làm cho gà mái dễ phản ứng, các kỹ sư sẽ tạo cho nó khả năng cảm nhận môi trường và khả năng phản ứng lại trước kích thích từ môi trường. Điều này có thể được thực hiện mà không cần tới các cơ quan cảm giác và cơ bắp – tương tự như hoa hướng dương – nhưng bằng cách tạo cho con gà mái cơ quan cảm giác và cơ bắp, các kỹ sư có thể cải thiện đáng kể khả năng phản ứng của gà mái trước những thay đổi trong thế giới xung quanh nó.

Tuy nhiên, khả năng cảm nhận môi trường và khả năng phản ứng với nó sẽ không có lợi cho sự sinh tồn của gà mái, trừ khi những khả năng này được phối hợp với nhau. Để thực hiện được sự phối hợp đó, trước tiên, các kỹ sư sẽ kết nối gà mái với “dây thần kinh” truyền dữ liệu từ các cơ quan cảm giác và truyền dữ liệu đến các cơ bắp. Sau đó họ sẽ kết nối con gà mái với một “chương trình” xử lý dữ liệu, từ đó gà mái biết cần phải làm gì để đáp lại nhiều kích thích khác nhau từ môi trường. Chương trình hành vi cơ bản sẽ bao gồm một loạt câu lệnh có dạng: “Nếu kích thích S xuất hiện thì hãy làm hành động A”, ví dụ, nếu bị chọc bởi một cái đinh ghim thì hãy nhăn mặt. Đến thời điểm này, thứ mà các kỹ sư tạo ra là một con gà mái robot phản ứng với thế giới theo kiểu phản xạ thuần túy. Đó là “một cái túi phản xạ biết ngồi”¹, mượn cách nói của nhà tập tính học Patrick Colgan. Con gà mái sẽ ứng phó trước những thay đổi trong môi trường của nó tốt hơn cây củ cải đường, song lại kém hơn so với những con gà mái ngoài đời thực. Con gà mái cũng sẽ thiếu khả năng ham muốn.

¹. Colgan, 5.

Các kỹ sư sinh học có thể điều chỉnh sáng tạo của họ bằng cách thêm nhiều lệnh hơn nữa vào chương trình của gà mái khi họ nghĩ đến những sự việc ngẫu nhiên, bất ngờ mới có thể nảy sinh trong môi trường của nó, nhưng đến một lúc nào đó, họ sẽ nhận ra rằng quá trình thêm những câu lệnh mới vào cũng có giới hạn. Trong việc thiết lập hành vi phản xạ vào gà mái, các kỹ sư phải buộc con gà làm những việc

có lợi cho sự tồn tại của nó. Nhưng dù các kỹ sư có thông minh đến đâu thì họ cũng không thể nào thấy trước được mọi nguy hiểm mà con gà mái, sống trong môi trường luôn thay đổi, sẽ đối mặt. Ngoài ra, sẽ thật ngây thơ khi nghĩ rằng cách phản ứng “phù hợp” trước một kích thích sẽ luôn giống nhau. Trong một số trường hợp, phản ứng tốt nhất trước kích thích S có thể là hành động A, nhưng ở trường hợp khác khi một con vật đứng trước kích thích S mà làm A có thể dẫn đến nguy cơ mất mạng ngay tức khắc. Hơn nữa, hành vi phản xạ tập trung vào kích thích trong hiện tại, trong khi lý tưởng nhất là con gà mái cũng sẽ quan tâm đến những sự việc ở tương lai.

Nếu các kỹ sư muốn đạt được bước nhảy vọt về lượng tử trong khả năng thích ứng trước những thay đổi trong môi trường của gà mái thì họ sẽ phải vượt ra ngoài hành vi phản xạ thuần túy. Họ sẽ phải tìm cách khác để bắt gà mái làm những gì có lợi cho nó. Họ có thể nhìn ra thế giới xung quanh để tìm cảm hứng về cách thực hiện điều này.

Hãy xem xét đến các bậc cha mẹ chúng ta. Mục tiêu của các bậc cha mẹ biết yêu thương là khiến đứa con mình làm những việc có lợi và không làm những gì có hại cho nó. Họ có hai cách để đạt được điều này. Trước hết, họ có thể dùng đến vũ lực. Ví dụ, để bắt đứa trẻ đánh răng, họ có thể đặt bàn chải vào tay trẻ rồi sau đó buộc bàn tay đó thực hiện những cử động đánh răng, có thể tay còn lại của họ sẽ giữ miệng đứa trẻ mở ra. Và để con họ tránh ăn phải những lá cây có độc, họ có thể cưỡng ép để lôi lá cây ra khỏi miệng trẻ. Rõ ràng là vũ lực có hiệu quả. Cũng rõ ràng là các bậc cha mẹ phải dùng tới vũ lực khi dạy dỗ những đứa trẻ còn rất nhỏ. Nhưng khi trẻ lớn hơn và khả năng giao tiếp cùng lý trí tăng lên, các bậc cha mẹ thường từ bỏ vũ lực để nghiêng về kỹ thuật khác: họ cho đứa trẻ sự khích lệ, động lực để hành xử theo một cách nhất định.

Chẳng hạn, họ có thể bảo với trẻ rằng trừ khi con chịu đánh răng, bằng không con sẽ mất quyền được xem tivi; hoặc nếu con đạp xe mà không đội mũ bảo hiểm thì con sẽ mất đặc quyền đạp xe. Các bậc cha mẹ dùng đến biện pháp khuyến khích vẫn cần phải giám sát hành vi của trẻ, nhưng việc nuôi dạy trẻ sẽ dễ dàng hơn nếu họ chỉ dựa vào mỗi vũ lực. Một lợi thế khác của biện pháp khích lệ là các bậc cha mẹ có thể phát huy trí tuệ và sự khôn khéo của đứa trẻ. Cha mẹ có thể bảo với trẻ rằng trừ khi con qua được bài kiểm tra chính tả sắp đến, bằng không con sẽ

không được ngủ qua đêm tại nhà bạn; sau đó họ có thể ngồi lại và để trẻ tìm ra cách tốt nhất để chuẩn bị cho bài kiểm tra.

Các bậc cha mẹ không phải là những người duy nhất sử dụng biện pháp khích lệ, tạo động lực để định hình hành vi của người khác. Sếp, giáo viên, huấn luyện viên, vợ/chồng, chủ nhiệm khoa và người quản ngục đều làm việc này. Những người huấn luyện thú cũng sửa đổi hành vi của động vật thông qua biện pháp khích lệ, tạo động lực: họ thưởng cho một số hành vi và trừng phạt những hành vi khác, và một con vật sẽ sớm tìm ra cách để có được phần thưởng và tránh hình phạt.

Các kỹ sư của chúng ta có thể học được từ những ví dụ trên và dùng biện pháp khích lệ, tạo động lực để khiến con gà mái làm những việc có lợi cho nó. Tức là, họ có thể thiết lập một hệ thống khuyến khích vào con gà mái – thiết lập con gà để nó sẽ được phần thưởng vì làm những việc có lợi cho sự tồn tại và sinh sản của nó và trừng phạt vì làm những việc ảnh hưởng đến những khả năng đó. Khi làm thế, về bản chất thì họ đang đưa cho con gà mái những chỉ dẫn sau: “Hãy ra ngoài thế giới và sử dụng trí tuệ của mình để phản ứng theo cách tốt nhất, điều này sẽ cho phép người đạt được những phần thưởng và tránh chịu những hình phạt mà ta đã thiết lập cho người.”

Theo chiến lược được thiết kế này, các kỹ sư không tạo ra một con gà mái robot với hành vi chỉ mang tính phản xạ thuần túy mà là một con gà mái có động lực và sáng tạo. (Khi tôi nói về những biện pháp khích lệ, tạo động lực, ý tôi là bao gồm cả những biện pháp khích lệ tích cực lẫn tiêu cực). Những con gà mái có động lực sẽ khó thiết lập hơn những con gà mái robot, nhưng nếu thành công thì con gà mái có động lực thúc đẩy sẽ tránh được những khuyết điểm của hành vi phản xạ như được mô tả ở trên. Người ta cho rằng con gà mái có động lực sẽ có khả năng tồn tại và sinh sản lớn hơn đáng kể trong một môi trường luôn thay đổi hơn một con gà mái robot.

Làm sao các kỹ sư có thể tiến hành tạo ra một con gà mái có động lực? Đầu tiên, họ sẽ thiết lập cho con gà để nó có khả năng bị trừng phạt. Con gà mái của họ đã có một “hệ thần kinh” truyền tải dữ liệu về môi trường sống của nó. Các kỹ sư có thể sửa đổi hệ thần kinh này để khi con gà có cảm giác về mặt cơ thể, cảm giác ấy có thể khiến nó cảm thấy tệ – con gà

mái không chỉ nhận ra rằng mình đang bị kim chọc vào mà còn thấy cảm giác bị chọc vào người rất đau đớn. Điều này sẽ đòi hỏi sự phát triển của một bó dây thần kinh có thể diễn giải về một số kích thích từ môi trường là gây đau đớn. (Đau đớn được cho là cảm giác tồi tệ nguyên bản). Các kỹ sư cũng sẽ muốn thiết lập để con gà mái cảm nhận được những thứ khác ngoài nỗi đau cũng khiến nó cảm thấy tệ, bao gồm lo lắng (mà như chúng ta đã thấy, đóng một vai trò quan trọng trong ham muốn) và sợ hãi (liên quan đến nỗi lo lắng trung tâm). Một khi con gà mái đã có được khả năng cảm thấy tồi tệ thì các kỹ sư có thể trừng phạt được nó, giả sử như bỏ đói nó một thời gian dài hoặc để nó đi về phía một con cáo. Nhưng một hệ thống khích lệ mà chỉ đưa ra những hình phạt thì sẽ là kém tối ưu. Hình phạt có tác dụng tốt trong việc khiến con gà mái không làm điều gì đó, nhưng chúng lại không có nhiều tác dụng trong việc khiến con gà làm điều gì đó. (Một ngoại lệ: nếu chỉ có một việc duy nhất mà các kỹ sư muốn con gà làm thì họ có thể thiết lập cho nó cảm thấy tệ hại khi làm bất cứ việc gì khác ngoài cái việc đó; tất nhiên là các kỹ sư của chúng ta sẽ có nhiều thứ mà họ muốn con gà mái làm). Bởi lý do này mà các kỹ sư cũng muốn có thể thưởng cho gà mái vì đã tham gia vào một số hành vi nào đó. Tạo khả năng này cho con gà mái có thể sẽ đòi hỏi sự phát triển của một bó dây thần kinh khác – một trung tâm khoái lạc – mà khi được kích hoạt sẽ sinh ra một cảm giác tuyệt vời, khoan khoái.

Một khi họ đã có được một con gà mái mà có thể có cảm giác tốt và xấu đối với mọi thứ thì các kỹ sư của chúng ta sẽ muốn kết hợp các cảm giác tốt hoặc xấu với nhiều kích thích và hành vi khác nhau. Chính xác hơn, họ sẽ muốn thiết lập con gà mái để đối với nó, những thứ có lợi cho sự sinh tồn và sinh sản sẽ có cảm giác tốt và những thứ không có lợi sẽ có cảm giác khó chịu. Do đó, họ sẽ thiết lập con gà mái để nó sẽ cảm thấy tồi tệ khi bị đốt, có vật gì đó chọc vào người, hay không được ăn uống một thời gian dài. Họ sẽ thiết lập để việc nó được ngồi ấp trứng sẽ có cảm giác tốt. Họ sẽ thiết lập để những thức ăn bổ dưỡng không chỉ có mùi vị khác biệt với thức ăn độc hại mà còn có mùi vị ngon hơn. Tương tự vậy, những con gà trống không chỉ khác với cáo mà còn trông đẹp đẽ hơn – gà mái sẽ hoảng sợ khi nhắc thấy một con cáo và cảm thấy dễ chịu khi nhìn thấy một con gà trống. Và để khuyến khích một số hành vi xã hội, các kỹ sư có thể thiết lập để cho gà mái cảm thấy tồi tệ khi bị

cô lập khỏi những con gà khác.

Các kỹ sư cũng muốn thiết lập con gà mái để những thứ mang lại cảm giác tốt sẽ không tốt ngang nhau và những thứ mang lại cảm giác tồi tệ sẽ không tồi tệ như nhau. Họ sẽ thiết lập sao cho một thứ gì đó càng có tầm quan trọng thiết yếu đối với sự sinh tồn của nó thì nó sẽ càng cảm thấy tốt hơn khi có được; và cảm thấy tệ hơn khi sống thiếu thứ ấy. Bằng cách này, khi gà mái đối diện với sự lựa chọn, giả sử như giữa ăn và uống, thì nó chỉ cần ngẫm nghĩ về cường độ của cơn khát và cơn đói để chọn hành động theo cảm xúc nào tồi tệ hơn trong hai cảm xúc tồi tệ ấy. Và mặc dù nó sẽ rất vui khi được ngồi ấp trứng nhưng nó sẽ không làm vậy nếu có một con cáo đang đến gần. Những cảm giác tồi tệ như sợ hãi và lo lắng được gây ra bởi sự xuất hiện của con cáo sẽ vượt xa những cảm giác tốt đẹp mà nó có được khi đang chăm sóc cái ổ của mình.

Để hiểu rõ hơn về bản chất của những hệ thống kích lệ có sẵn, hãy xem xét các thực nghiệm khác nhau mà trong đó các nhà khoa học đã làm xáo trộn sự thiết lập của những hệ thống này. Vào cuối những năm 1950, James Olds đã cấy các điện cực vào não bộ của chuột và đặt chúng vào những chiếc hộp có đòn bẩy, mà nếu được nhấn thì sẽ tạo ra dòng điện chạy vào bộ não của chúng. Đòn bẩy được thiết lập để chuột không thể tự kích thích bằng cách ngồi lên đòn bẩy – sau khi nhấn đòn bẩy trong nửa giây, con chuột phải nhấn lại để có thêm kích thích. Olds nhận thấy nếu các điện cực được cấy ghép vào một vùng của não bộ được gọi là hố liên cuống não (interpeduncular nucleus), thì những con chuột sẽ tự kích thích 7.000 lần mỗi giờ. (Tỷ lệ kích thích cao nhất có thể, với tần suất nhấn đòn bẩy nửa giây một lần, là 7.200 mỗi giờ. Khi lũ chuột được đặt trong một cái hộp không có kích thích thì trong những chuyển động ngẫu nhiên, chúng đập lên đòn bẩy chỉ 25 lần một giờ). Lời giải thích hiển nhiên (nhưng không phải là duy nhất) cho những kết quả đó là sự kích thích có cảm giác rất tuyệt đối với chuột và do đó, gây ra một sự thay đổi toàn diện trong hành vi của chúng.¹

¹. Olds, 319.

Chuột sẽ duy trì hành vi này trong bao lâu? Liệu chúng có tự kích thích

đến mức không màng gì tới mọi hoạt động khác không? Liệu chúng sẽ tự kích thích bản thân tới chết không? Nhà tâm lý sinh học Elliot Valenstein đã làm một thử nghiệm để tìm ra câu trả lời. Ông thiết lập một dụng cụ giống như dụng cụ được Olds sử dụng nhưng làm cho chiếc hộp trở nên dễ sống hơn, có nhiều thức ăn và nước uống. Valenstein phát hiện thấy con chuột thí nghiệm không tự kích thích bản thân tới độ bằng quan với những thứ khác. Nó nghỉ ngơi để ăn uống, chải chuốt và khám phá môi trường xung quanh. Nó cũng ngừng tự kích thích để ngủ. Tuy nhiên, tự kích thích vẫn là hoạt động chủ đạo của nó. Con chuột sẽ thức giấc vào buổi sáng, giãn gân cốt rồi sau đó bắt đầu ăn đòn bẫy. (Nói cách khác, hành vi của con chuột giống như hành vi của một cậu bé tuổi teen có một trò chơi điện tử mới). Trong suốt 21 ngày làm thí nghiệm liên tục, con chuột đã tự kích thích bản thân 850.000 lần, so với 3,6 triệu lần trên lý thuyết. Theo Valenstein, thí nghiệm đã đến hồi kết không phải do con chuột kiệt sức mà là những người làm thí nghiệm đã kiệt sức vì phải quan sát nó suốt ngày đêm (24/24).¹

¹. *Valenstein, 67–69.*

Trong thí nghiệm khác, các nhà khoa học đã thiết lập lại hệ thống kích lệ của một con la quân đội.² Họ đặt các điện cực vào não bộ của nó và một thiết bị kích thích trên lưng nó, rồi gắn một pin mặt trời để miễn là con la đi bộ hướng về phía mặt trời thì bộ não của nó sẽ bị kích thích. Khi được thả, con la đi bộ về phía mặt trời, đầu tiên, nó băng qua một cánh đồng rồi đi qua một ngọn đồi. Vào thời điểm đó, họ đảo ngược pin mặt trời để bộ não của con la sẽ được kích thích nếu nó đi xa khỏi mặt trời. Họ lại thả con la và nó đi quay trở lại điểm xuất phát. Các nhà khoa học cho rằng, những con la được kích thích nhân tạo này có thể cung cấp cho quân đội một cách thức để di chuyển quân nhu từ nơi này sang nơi khác trên chiến trường.

². *Valenstein, 68.*

Thí nghiệm trên chuột và la thì như vậy, còn con người thì sao? Trong một thí nghiệm, người tham gia được cho phép tự kích thích bản thân giống như cách mà lũ chuột của Olds đã làm. Một bệnh nhân đã được cấy một điện cực vào vách ngăn não bộ của anh ta, một khu vực gần vùng dưới đồi. Anh ta đã tự kích thích 1.500 lần trong một phiên kéo dài ba giờ. Sự kích thích không chỉ khiến anh ta cảm thấy tốt mà nó còn làm anh ta đạt được cực khoái.¹

¹. *Badcock, 127.*

Thậm chí với công nghệ hiện nay, người ta có thể thiết lập lại một con người để khiến cho những thứ từng có cảm giác tệ với người đó chuyển thành cảm giác tốt. Khi bạn dùng một đinh ghim chọc vào ngón trỏ trái của một người thì tín hiệu đau đớn được tạo ra và gửi đi theo một dây thần kinh nào đó. Bộ não dò ra những tín hiệu này và gây ra một cảm giác tồi tệ. Một nhà khoa học (hơi dị thường) có thể chuyển hướng những tín hiệu của dây thần kinh này đến một thiết bị điện tử để bất cứ khi nào nó dò ra những tín hiệu đau đớn thì nó cũng sẽ kích thích một trung tâm khoái lạc trong não bộ của người đó. Do sự thay đổi trong việc thiết lập hệ thống kích lệ/động cơ của người này mà anh ta có thể dành cả ngày để dùng đinh ghim chọc vào ngón trỏ trái của mình, một việc mà trước đây có nằm mơ anh ta cũng không nghĩ mình sẽ làm.

Cũng nhà khoa học này, ông có thể thiết lập lại một người để cho những thứ từng mang đến cảm giác tốt cho anh ta sẽ trở thành cảm giác tệ. Ví dụ, ông ta thiết lập một người với cảm giác no bụng, thay vì cảm thấy thấy tốt, nó sẽ khiến anh ta cảm thấy như mình đang có một cơn đau cùng cực ở ngón trỏ trái. (Trong trường hợp này, thay vì chuyển hướng những tín hiệu đau trong dây thần kinh từ ngón trỏ trái của người này, nhà khoa học sẽ tổng hợp những tín hiệu đau trong dây thần kinh đó bất cứ khi nào chiếc máy dò cảm giác no bụng được cấy ghép vào bụng anh ta bị kích hoạt). Khi bị thiết lập theo kiểu này, đối tượng thí nghiệm có lẽ sẽ mất đi nhiều hứng thú với chuyện ăn uống.

Hãy trở lại Chương 1, tôi từng mô tả về trường hợp mà các bác sĩ vô tình làm xáo trộn hệ thống kích lệ sẵn có của một người. Họ đã kích thích