

## NHẬN THỨC BẢN THÂN VÀ ỨNG DỤNG TRONG GIÁO DỤC SELF-KNOWLEDGE AND ITS APPLICATIONS IN EDUCATION

**Đỗ Mạnh Cường**

*Trường Đại học Sư phạm Kỹ thuật Tp.HCM*

### TÓM TẮT

*Nhận thức về mình là sự kiện cơ bản và là điều kiện thiết yếu để con người sống đúng bản chất của mình và thể hiện một đời sống ý thức, tự do và có trách nhiệm. Biết mình là yếu tố nền tảng để hiểu biết và tương tác với thế giới bên ngoài. Không có nhận thức đúng về mình thì cũng không thể có nhận thức và tương tác thích hợp với người khác và thế giới xung quanh. Nhận thức ấy bắt đầu ngay từ giây phút hiện hữu đầu tiên nhưng nó cần được tiếp tục phát triển qua tất cả các giai đoạn của cuộc đời. Vì vậy giáo dục có một vai trò quyết định trong tiến trình nhận thức bản thân này. Bài viết này dựa trên một số lý thuyết tâm lý xã hội học vững chắc về nhận thức bản thân và thảo luận về các ứng dụng thực tiễn của nó trong giáo dục.*

**Từ khoá:** nhận thức, nhận thức bản thân, tự nhận thức, thái độ, hành vi

### ABSTRACT

*Self-knowledge is a human fact and a fundamental condition for human beings to fulfill their human calling. It enables them to live a conscious, free and responsible life. 'Know oneself' is also a basic premise to know and interact with the world. Without a proper knowledge of the self, it is impossible to know the other properly. Although self-knowledge may appear at the first moment of a human existence, it needs to be developed through all the phases of a human life. Hence the vital role of education in the process of self cognition. The paper starts from some widely recognized psychosocial theories on the subject and then discusses its various applications in education.*

**Keywords:** cognition, cognitive dissonance, self-perception, attitude, behavior

### I. KHÁM PHÁ BẢN THÂN

Con người không chỉ có khả năng biết, nhận thức về thế giới và các sự vật xung quanh. Con người cũng có khả năng nhận thức về các tư tưởng, niềm tin, thái độ, cảm xúc và trạng thái bên trong của mình. Đó là nhận thức bản thân hay tự nhận thức.

Nhận thức bản thân là một sự kiện của con người và là một đòi hỏi thiết yếu để con người thể hiện một đời sống ý thức, tự do và có trách nhiệm. Nhà triết học Hi Lạp Socrate cũng nhấn mạnh tầm quan trọng của nhận thức bản thân qua hai câu nói bất hủ: “Hãy

biết mình!” và “Cuộc đời không tra vấn thì không đáng sống!”

Nhưng sự nhận thức này xảy ra như thế nào? Nó có phải là một trực giác, một sự hiểu biết trực tiếp của chủ thể, hay nó dựa trên các quan sát của chủ thể về các hành vi của chính mình? Mức độ chính xác hay sai lầm của nó thế nào? Các quan sát của chủ thể về các hành vi của mình có khác với nhận xét của một người quan sát bên ngoài về cùng những hành vi ấy không? v.v...

Đây là những vấn đề vừa thuộc phạm vi triết học vừa thuộc phạm vi tâm lý xã hội.

Bài này sẽ tập trung vào phạm vi thứ hai này, dựa trên một số lý thuyết đã được nhìn nhận rộng rãi qua các phân tích về thái độ và hành vi con người, và được ứng dụng trong nhiều phạm vi của đời sống, cách riêng trong lãnh vực giáo dục con người.

Từ trước đến nay, đã có rất nhiều phân tích và thảo luận về chủ đề này. Tuy nhiên, trước khi có khoa tâm lý học thực nghiệm vào cuối thế kỷ 19, các phân tích ấy chủ yếu đều giới hạn trong lãnh vực triết lý và siêu hình. Thậm chí chính các nhà tâm lý học lúc đầu cũng chỉ phân tích chúng thuần túy dưới khía cạnh lý thuyết triết học, đặc biệt bằng phương pháp nội quan. Có lẽ Skinner (1945, 1953, 1957) là người đầu tiên coi chúng là những vấn đề thực sự của tâm lý học khi ông sử dụng thuyết hành vi triệt để của ông để phân tích các ‘sự kiện riêng tư’ và vai trò của chúng trong một khoa học về hành vi con người. Từ đó trở đi, các nhà tâm lý học đã bắt đầu đưa ra các lý thuyết dựa trên các bằng chứng thực nghiệm.

Trong lãnh vực tâm lý xã hội, có hai thuyết quan trọng tìm cách cắt nghĩa nhận thức của con người về hành vi của chính mình: Thuyết nhận thức bất nhất (*theory of cognitive dissonance*) và thuyết tự nhận thức (*theory of self-perception*). Đây là hai lý thuyết đã góp phần rất lớn cho nhận thức của con người về hành vi và thái độ của mình, và được ứng dụng để làm thay đổi hành vi hay thái độ của con người trong rất nhiều lãnh vực, đặc biệt trong giáo dục.

### 1. Thuyết nhận thức bất nhất

Năm 1957, Leon Festinger đề ra lý thuyết nhận thức bất nhất, và lý thuyết này đã làm thay đổi cái nhìn của các nhà tâm lý học về các hành vi và các quyết định của chủ thể. Về cơ bản, thuyết nhận thức bất nhất khá đơn giản. Nó khởi sự từ ý tưởng về các nhận thức. Nhận thức là các sự hiểu biết về các tư tưởng, niềm tin, giá trị, thái độ, hành vi, hay cảm xúc, v.v... của một chủ thể. Ví dụ, “Tôi thích ăn sôcôla” là một nhận thức. “Tôi là người”, “Tôi đói”, v.v... cũng là những nhận

thức. Chúng ta có vô số nhận thức trong đầu óc.

Festinger phân tích mối tương quan giữa các nhận thức với nhau. Ông phân biệt ba loại tương quan:

- a) Các nhận thức không liên quan gì với nhau, ví dụ: “Tôi thích ăn sôcôla” và “tôi thông minh”.
- b) Các nhận thức có tương quan hòa hợp nhau, ví dụ: “Tôi không hút thuốc” và “hút thuốc có hại cho sức khỏe”.
- c) Các nhận thức xung khắc nhau, ví dụ: “Tôi sợ béo phì” và “Tôi thích ăn sôcôla”.

Để tránh ý tiêu cực của từ xung khắc (*inconsistent*), Festinger dùng hai từ mang tính trung lập là bất nhất (*dissonant*) và thuận nhất (*consonant*).

**Nhận thức bất nhất** (*cognitive dissonance*) là tình trạng một chủ thể có cùng một lúc hai nhận thức không hòa hợp với nhau: khi hành vi của họ không nhất quán với thái độ của họ, hay khi các hành vi của họ không hòa hợp với nhau. Ví dụ, một người nhận thức rõ ràng hút thuốc có hại cho sức khỏe (=thái độ) và vẫn tiếp tục hút thuốc (=hành vi). Hay một người tích cực hoạt động bảo vệ môi trường nhưng đồng thời bỏ phiếu cho một ứng cử viên không quan tâm tới môi trường.

**Thuyết nhận thức bất nhất** dựa trên ý tưởng cơ bản là người ta không thích có những nhận thức bất nhất. Khi một người nhận thấy hành vi của mình không nhất quán với các thái độ của mình, thuyết nhận thức bất nhất dự báo người ấy sẽ trải nghiệm một sức ép, một động lực hay một kích ứng (*arousal*) thúc đẩy họ giảm thiểu hay xóa bỏ sự xung khắc để tạo một cảm giác cân bằng.

Mức độ bất nhất cao hay thấp tùy thuộc 2 yếu tố sau đây: (a) tỉ lệ tương đối giữa các yếu tố thuận nhất và các yếu tố bất nhất; và (b) tầm quan trọng của các yếu tố hay vấn đề liên quan. Theo Festinger & Carlsmith (1969), để đánh giá mức độ bất nhất, phải

lưu ý tới cả các nhận thức bất nhất và các nhận thức thuần nhất. Nếu gọi tổng số các bất nhất là D và tổng số các thuần nhất là C, chúng ta có thể có tổng mức độ bất nhất là D chia cho D cộng C  $[D/D+C]$ . (tr. 204)

Theo Festinger (1957) và Aronson (1969), người ta có thể giảm thiểu hay xóa bỏ xung khắc bằng các cách sau đây:

1. Bỏ hay thay đổi một trong hai nhận thức xung khắc; ví dụ, bỏ hút thuốc.
2. Tìm các thông tin mới để biện minh cho hành vi xung khắc. Ví dụ người nghiện thuốc lá có thể tìm kiếm các bằng chứng cho thấy hút thuốc cũng có những cái lợi như giúp giảm cân, tỉnh táo, giảm stress, v.v... Festinger gọi đó là ‘*chọn lọc thông tin*’ (*selective exposure*) có lợi để biện minh cho hành vi của mình.
3. Người ta có thể coi nhẹ sự xung khắc, cho rằng nó thực sự không quan trọng.
4. Người gặp tình trạng nhận thức bất nhất cũng có thể sử dụng các cơ chế gián tiếp. Thay vì trực tiếp nhằm vào việc giảm thiểu xung khắc, họ có thể tìm cách cải thiện sự tự tin của mình bất chấp sự bất nhất giữa hành vi và thái độ. Họ có thể nhấn mạnh các phẩm chất tích cực của họ mà sự xung khắc có thể đe dọa.

### **Thí nghiệm: Sự ưng thuận gượng ép (forced-compliance)**

Điều gì xảy ra khi chúng ta làm một hành vi không nhất quán với thái độ hay niềm tin của mình?

Trong thuyết nhận thức bất nhất của Festinger (1957), có hai hệ luận cơ bản sau đây:

- 1) Nếu một người được thuyết phục hay dụ dỗ làm hay nói một điều gì ngược với ý kiến riêng của họ, họ sẽ có khuynh hướng thay đổi ý kiến cho hợp với điều mà họ đã làm hay nói.
- 2) Sức ép để thuyết phục hành vi công khai càng mạnh thì khuynh hướng thay đổi nói trên càng yếu.

Festinger và Carlsmith (1959) làm một thí nghiệm đã trở thành kinh điển trong tâm lý học để kiểm chứng hai hệ luận trên đây và cắt nghĩa sự thay đổi thái độ trong tình trạng nhận thức bất nhất. Các kết quả của nghiên cứu này ủng hộ các phát biểu của lý thuyết.

Các nhà nghiên cứu yêu cầu một số khách thể làm đi làm lại nhiều lần một công việc rất nhàm chán trong một khoảng thời gian khá lâu, với mục đích là xem thái độ của những người ấy có thay đổi sau khi trải nghiệm tình trạng bất nhất hay không, nhưng không cho các khách thể này biết mục tiêu nghiên cứu này. Sau khi làm xong công việc nhàm chán ấy, các khách thể này được yêu cầu giúp người thí nghiệm thuyết phục một khách thể khác tham gia vào cuộc nghiên cứu mà mình vừa thực hiện. Nhà nghiên cứu hứa cho một số khách thể này mỗi người \$1 để thuyết phục một khách thể khác đồng ý làm công việc này; một số người khác được hứa sẽ nhận được \$20 để thuyết phục một người khác tham gia. Thực ra là họ được yêu cầu nói dối để thuyết phục một người khác rằng công việc rất thú vị trong khi chính họ thực sự cảm thấy công việc nhàm chán. Sau đó họ được yêu cầu cho biết họ cảm thấy công việc có thú vị thật không. Những người được hứa thưởng \$20 cho rằng công việc rất nhàm chán, trong khi những người được thưởng \$1 trả lời rằng họ thấy công việc quả thực thú vị.

Điểm trọng tâm của thí nghiệm là ở chỗ này: Khi các chủ thể trong cuộc thí nghiệm tìm cách thuyết phục một chủ thể khác rằng công việc mình đã làm rất thú vị, lúc ấy xảy ra tình trạng nhận thức bất nhất: tôi thấy công việc nhàm chán nhưng lại nói với người khác rằng công việc ấy thú vị. Vì các phần thưởng được hứa khác nhau (\$1 và \$20), nên người ta dự đoán rằng cách giải quyết hành vi bất nhất của họ cũng khác nhau. Người được hứa \$20 lý luận rằng: “Tôi nói công việc thú vị không phải vì nó thật sự thú vị nhưng vì tôi được hứa thưởng \$20,” nghĩa là thái độ người ấy không thay đổi. Người được hứa \$1

thì lý luận: “Được thưởng \$1 quả là không đáng để tôi nói dối, nhưng tôi thấy công việc quả thực thú vị,” nghĩa là có sự thay đổi thái độ. Tóm lại, khi người ta có thể biện minh cho hành vi bằng một lý do quan trọng (được thưởng \$20), thì hành vi của họ được lý giải dễ dàng, nên không còn tình trạng nhận thức bất nhất. Còn khi không thể biện minh cho hành vi của mình bằng một lý do tầm thường (\$1), thì người ta càng dễ thay đổi thái độ đối với công việc ấy.

Nói cách khác, nguyên tắc cơ bản của sự ưng thuận gượng ép là: Khi làm một công việc ngược với thái độ của mình mà không đủ lý do để biện minh cho hành vi ấy, thì người ta càng dễ thay đổi thái độ.

Tóm lại, theo thuyết nhận thức bất nhất, mọi con người đều có khuynh hướng duy trì một tình trạng nhất quán trong nhận thức bản thân, nên khi có sự xung khắc giữa các hành động với thái độ cơ bản của mình, họ sẽ rơi vào một tâm trạng khó chịu, căng thẳng tạo thành một động lực hay sự kích ứng (*arousal*) để giảm thiểu hay loại trừ sự xung khắc ấy. Tuy nhiên, cũng theo thuyết này, qui trình giảm thiểu bất nhất không có mục đích xóa bỏ hoàn toàn mọi sự xung khắc, nhưng chỉ xóa bỏ những sự xung khắc nào có liên quan tới nhận thức cơ bản của chủ thể mà thôi.

## 2. Thuyết tự nhận thức

Daryl J. Bem (1972) đưa ra một cách cắt nghĩa khác về qui trình phát triển của nhận thức bản thân và sự hình thành các thái độ, gọi là thuyết tự nhận thức. Khác với các quan niệm phổ biến hơn cho rằng các thái độ quyết định hành vi, lý thuyết của Bem giả thiết rằng hành vi tạo nên các thái độ. Trong khi thuyết nhận thức bất nhất cắt nghĩa sự thay đổi thái độ hay hành vi dựa trên các kích thích bên ngoài hay các động lực hay kích ứng bên trong thúc đẩy chủ thể giảm sự xung khắc giữa hành vi với thái độ, thuyết tự nhận thức của Bem cắt nghĩa một cách đơn giản hơn bằng cách chỉ cần dựa vào sự quan sát các hành vi của chủ thể rồi từ đó suy ra thái độ của chủ thể.

Ý tưởng cơ bản của thuyết tự nhận thức được tóm tắt trong hai phát biểu chính sau đây của Bem (1972):

1. Các cá nhân ‘biết’ các thái độ, cảm xúc và các tình trạng tinh thần của mình một phần nhờ suy diễn từ việc quan sát các hành vi của mình và/hay các hoàn cảnh diễn ra các hành vi ấy.
2. Vì vậy, khi các gợi ý bên trong yếu, mơ hồ hay không thể giải thích, thì cá nhân trên thực tế đang ở trong cùng một vị trí giống như một người quan sát bên ngoài, bắt buộc phải dựa vào các dấu hiệu bên ngoài để suy ra tình trạng bên trong của cá nhân ấy.

Dựa trên phân tích theo thuyết hành vi triệt để của Skinner (1949, 1953, 1957), Bem cho rằng các trạng thái tinh thần (hay các thái độ) là những kết luận mà một chủ thể rút ra được từ việc quan sát các hành vi của chính mình và các tình huống diễn ra các hành vi ấy, từ đó dẫn đến sự thay đổi các thái độ. Một chủ thể có thể kết luận về thái độ hay niềm tin của mình dựa vào hành vi của mình nếu không có các lý do ngoại tại nào khác cho hành vi ấy (v.d.: thí nghiệm \$1/\$20 của Festinger). Một người quan sát bên ngoài nếu được cung cấp đủ thông tin cũng có thể đi đến cùng kết luận ấy. Ví dụ, ngày nào tôi cũng ăn rất nhiều sôcôla: Tôi kết luận rằng mình thích ăn sôcôla. Vợ tôi thấy tôi ngày nào cũng ăn nhiều sôcôla: Bà ấy cũng có thể kết luận rằng tôi thích ăn sôcôla.

Trong khi thuyết nhận thức bất nhất của Festinger giả định sự hiện hữu của một động lực bên trong để duy trì sự nhất quán giữa các nhận thức khác nhau, thì ngược lại, thuyết tự nhận thức muốn cắt nghĩa thái độ của một chủ thể bằng việc suy diễn từ chính hành vi của chủ thể ấy mà không cần phải giả định một động lực giảm thiểu sự xung khắc giữa các nhận thức.

Bem sử dụng kiểu thí nghiệm ‘mô phỏng liên chủ thể’ (*interpersonal simulation*) để chứng minh giả thuyết ấy. Trong ‘mô phỏng liên chủ thể’, thay vì làm thí nghiệm trực tiếp, chủ thể được cung cấp một bản mô tả hay

quan sát các hoàn cảnh của một thí nghiệm về tình trạng nhận thức bất nhất rồi từ đó đánh giá thái độ của chủ thể. Bằng cách này, chủ thể ‘đóng vai’ người hành động thực tế.

Theo thuyết tự nhận thức, chủ thể hoạt động giống như một người quan sát các hành vi của chính mình, rồi qui gán các thuộc tính cho một nguồn gốc bên ngoài (tình huống) hay bên trong (thái độ). Dựa trên nguyên tắc đồng cấu trúc (*isomorphism*) giữa người quan sát (*observer*) và chủ thể hành động (*actor*), Daryl Bem cho rằng một người quan sát bên ngoài nếu có đầy đủ các thông tin như một chủ thể tự nhận thức thì cũng có những nhận thức giống như chủ thể. Như thế, theo thuyết tự nhận thức, có thể dự báo được sự thay đổi các thái độ hay hành vi của chủ thể.

### 3. Phê bình thuyết nhận thức bất nhất

Thuyết nhận thức bất nhất có những hệ quả tích cực trong một số hoàn cảnh. Nó dự báo rằng các chủ thể sẽ tìm kiếm thông tin để giải quyết tình trạng bất nhất. Nó cũng dự báo về thái độ và hành vi của chủ thể sau khi đã thực hiện một quyết định nào đó. Và nó có tác dụng tích cực trong việc thuyết phục, kể cả với loại thuyết phục gọi là ưng thuận gượng ép. Rất nhiều nghiên cứu đã đưa ra các bằng chứng ủng hộ thuyết này. Đặc biệt, thuyết nhận thức bất nhất nhấn mạnh về động lực và sự kích ứng bên trong (*arousal*), là yếu tố thúc đẩy chủ thể giải quyết tình trạng xung khắc trong nhận thức, và được ứng dụng rộng rãi trong nhiều lãnh vực như trị liệu tâm lý, thuyết phục, quảng cáo và nhất là giáo dục.

Một giới hạn quan trọng của thuyết nhận thức bất nhất là nó không dự báo việc giải quyết bất nhất sẽ xảy ra theo hướng nào. Nó liệt kê một số chọn lựa để giảm thiểu bất nhất (tìm thêm thông tin, thay đổi nhận thức bất nhất, coi nhẹ tầm quan trọng của xung khắc...) nhưng không dự đoán được chủ thể sẽ theo chọn lựa nào. Trên thực tế, nó không lưu ý đến sự khác biệt (chọn lựa tự do) nơi mỗi chủ thể: có những cá nhân ‘nguyên tắc hơn’, không chấp nhận xung khắc, nhưng

cũng có những cá nhân ‘dễ dãi’ hơn, sẵn sàng chấp nhận những xung khắc trong các nhận thức của mình.

### 4. Phê bình thuyết tự nhận thức

Hiểu được qui trình nhận thức về bản thân mình là điều quan trọng, vì nó được coi là cơ sở để hình thành các giá trị, các chọn lựa và thái độ. Hiểu biết bản thân một cách rõ ràng giúp người ta thực hiện những quyết định thích hợp trong đời sống; ngược lại, không biết rõ về mình có thể khiến người ta không thể làm những quyết định ấy.

Trên thực tế, thuyết tự nhận thức ngày càng có nhiều ảnh hưởng, một phần vì nó cắt nghĩa một cách đơn giản quá trình hình thành nhận thức về bản thân mà không cần giả định một động lực bên trong thúc đẩy việc giảm thiểu nhận thức bất nhất.

## II. TÓM LƯỢC LỊCH SỬ NGHIÊN CỨU VẤN ĐỀ

Thuyết nhận thức bất nhất của Festinger (1957) và thuyết tự nhận thức của Bem (1972) là hai cách cắt nghĩa khác nhau về sự thay đổi thái độ của một chủ thể. Hai thuyết này bắt đầu bằng hai nguyên tắc khác nhau: Theo thuyết nhận thức bất nhất, thái độ của chủ thể đi trước và chi phối hành vi của họ; ngược lại, theo thuyết tự nhận thức, chủ thể nhận thức về hành vi của mình và dẫn đến thay đổi thái độ.

Để chứng minh cho lý thuyết của mình, các lý thuyết gia của cả hai thuyết này đã làm các thí nghiệm để rút ra những kết quả cụ thể. Tuy nhiên, trong suốt hai thập niên 1960 và 1970, các kết quả thực nghiệm từ cả hai phía đều không dẫn đến một kết luận chắc chắn về sự vượt trội của lý thuyết này hơn lý thuyết kia. Cuộc tranh luận tạm ngưng và Abelson (1983) đã nói đến một cuộc ‘đình chiến lý thuyết’ giữa hai phe.

Đến thập niên 1990, cuộc tranh luận này lại được Jones (1990) khơi dậy nhưng cả Jones và Festinger đều cho rằng “không có cách nào hiển nhiên để phân biệt thuyết tự

nhận thức với thuyết nhận thức bất nhất” (Jones E. E., *Interpersonal Perception*, 1990). Ở phía bên kia, Collins (1992) cho rằng thuyết nhận thức bất nhất cũng không lẫn lộn thuyết tự nhận thức. Trên thực tế, rất nhiều thí nghiệm đã được làm trong những năm 1960 và 1970 đều không kết luận được rằng thuyết của Festinger hay thuyết của Bem có giá trị hơn (Greenwald, 1975; Fazio, Zanna và Cooper, 1977; Fazio, 1987).

Ngày nay, khuynh hướng chung của các tác giả là chọn giải pháp tích hợp cả hai lý thuyết này.

Theo Fazio, Zanna và Cooper (1977), “không nên coi hai lý thuyết này như là những phát biểu ‘cạnh tranh’ nhau, nhưng chúng bổ sung cho nhau và hơn nữa, mỗi lý thuyết chỉ áp dụng cho lãnh vực chuyên môn riêng của nó. Thuyết tự nhận thức mô tả các hiện tượng thay đổi thái độ trong hoàn cảnh hành vi thuận nhất với thái độ, còn thuyết nhận thức bất nhất trong hoàn cảnh hành vi xung khắc với thái độ.” (tr. 476)

Trong nhiều tình huống thực nghiệm, thuyết tự nhận thức của Bem và thuyết nhận thức bất nhất của Festinger đều đưa ra những dự báo giống nhau, nhưng chỉ có thuyết của Festinger dự báo về sự có mặt của tình trạng căng thẳng khó chịu hay kích ứng (*arousal*). Các kết quả thí nghiệm này ủng hộ thuyết của Festinger và cho thấy thuyết tự nhận thức của Bem không đủ để cắt nghĩa tất cả các khám phá thực nghiệm.

Ngược lại, thuyết nhận thức bất nhất của Festinger chỉ dự báo sự thay đổi thái độ khi có tình trạng xung khắc hay bất nhất, trong khi thuyết tự nhận thức của Bem dự báo những thay đổi thái độ cả trong tình trạng không có những xung khắc.

### III. NHẬN THỨC BẢN THÂN VÀ CÁC ỨNG DỤNG TRONG GIÁO DỤC

Nếu giáo dục là dạy dỗ và nuôi dưỡng để giúp phát triển con người toàn diện về thể chất và tinh thần, bao gồm tri thức, các kỹ năng, nhận thức và đạo đức, để họ hoàn thiện

nhân cách và biết hành xử xứng hợp trong các mối tương tác xã hội, thì khám phá bản thân là tiền đề cơ bản để đạt sự hoàn thiện ấy. Các phân tích và các thuyết tâm lý xã hội đã góp phần rất lớn cho sự khám phá này, và được áp dụng hiệu quả trong nhiều lãnh vực khác nhau. Cách riêng trong lãnh vực giáo dục, nhận thức bản thân được ứng dụng rất hiệu quả trong một số công việc quan trọng sau đây:

#### 1. Thay đổi thái độ:

Theo Biggs (2007), việc học tập của sinh viên chủ yếu dựa vào hoạt động của chính họ hơn là của giáo viên. Nếu sinh viên đánh giá sai khả năng của mình, ngay từ đầu họ sẽ cảm thấy mình không phù hợp với việc học, sẽ thấy việc học nhàm chán và nếu buộc phải học, họ sẽ chỉ học ‘cho xong chuyện’, học theo phương thức bề mặt, dẫn đến kết quả tệ hại. Ngược lại, nếu các nhà giáo dục biết cách giúp cho sinh viên nhận ra khả năng thực sự của họ, họ sẽ cảm thấy thích thú với công việc học tập và sử dụng phương thức học tập theo chiều sâu. Cho nên nhà giáo dục cần phải giúp cho người thụ giáo biết thay đổi thái độ đối với việc học tập. Áp dụng thuyết nhận thức bất nhất, giáo viên có thể thách thức các sinh viên về phương thức học tập cố hữu của họ.

#### 2. Tạo động lực học tập:

Bất cứ hoạt động nào của con người cũng đều nhắm tới một mục đích. Chính cái mục đích là động cơ thúc đẩy con người hoạt động. Nhưng động lực lại có nhiều loại hay mức độ khác nhau. Nếu mục đích ấy mơ hồ, không rõ rệt hay kém giá trị, người hoạt động không cảm thấy hăng hái, dấn thân, và hoạt động của họ sẽ chỉ hời hợt, không hiệu quả. Ngược lại, nếu mục đích ấy rõ rệt và giá trị cao, người hành động sẽ dấn thân một cách hứng thú, quyết liệt và dễ đi tới thành công.

Để tạo động lực học tập, cần có cả hai yếu tố là giá trị và kỳ vọng, được gọi chung bằng thuyết giá trị-kỳ vọng. Trước hết, việc học hay bất kỳ hoạt động nào đều phải có một giá trị: giá trị càng cao thì động cơ càng

lớn. Nhưng đồng thời người học phải có kỳ vọng đạt được giá trị ấy. Nếu giá trị cao mà người ta không có kỳ vọng đạt được thì cũng vô ích. Đó là thuyết giá trị-kỳ vọng. Vì vậy giáo viên không những phải trình bày cho sinh viên biết rõ giá trị của công việc, nhưng đồng thời cũng phải cho họ thấy rằng giá trị ấy không vượt ra ngoài kỳ vọng của họ, họ có khả năng đạt được nó.

### **3. Dạy học dựa trên kiến thức đã có thuyết kiến tạo:**

Không thể nào học các kiến thức từ con số không. Mọi sinh viên đều đã có sẵn một số vốn kiến thức mà người dạy phải dựa vào đó để thay đổi hay phát triển xa hơn và sâu hơn. Có những kiến thức chỉ là những niềm tin, nhận thức hay trực giác mơ hồ, thậm chí có những kiến thức sai lầm mà người dạy phải thách thức để sửa chữa, uốn nắn. Ngay cả với những kiến thức rõ và đúng, người dạy cũng có thể thách thức chúng bằng việc tạo ra tình trạng nhận thức bất nhất để kích thích hoạt động suy tư của sinh viên, dẫn tới sự đào sâu và thay đổi khái niệm, theo các mô hình của thuyết kiến tạo (*constructivism*).

### **4. Thuyết phục và trị liệu tâm lý:**

Không chỉ bằng lời nói nhưng còn bằng việc trải nghiệm, bằng các hành vi. Giáo viên phải biết đề cao và kích thích lòng tự tin, tự trọng của các sinh viên, kích thích họ thường xuyên làm các hành vi để qua đó họ có thể xác định rõ các thái độ của mình. Các thí nghiệm cho thấy những người có mặc cảm với người khác giới hoặc những người có tính e thẹn rụt rè trong quan hệ xã hội với người khác giới (*heterosocial anxiety*) sẽ có thái độ tích cực hơn sau những buổi trị liệu bằng các tương tác với những người khác giới. Các thí nghiệm cũng cho thấy các kết quả này có tính lâu bền do sự giảm bớt các bất nhất trong nhận thức.

## **IV. KẾT LUẬN**

Dựa trên các nghiên cứu và thí nghiệm về cả hai lý thuyết trên đây, có thể đưa ra một

nhận xét chung về tình hình nghiên cứu vấn đề nhận thức bản thân như sau:

Mặc dù các thí nghiệm được thực hiện bởi cả hai lý thuyết đều nhằm tìm ra những bằng chứng quyết định (*'crucial experiment'*) để ủng hộ cho lý thuyết của mình và bác bỏ lý thuyết của đối phương, nhưng những kết quả thí nghiệm cho thấy rằng chúng không đủ để cắt nghĩa cho các kết quả 'dự báo' của phía đối phương và vì thế không thể được coi là những trắc nghiệm có tính quyết định để nói rằng hai thuyết nhận thức bất nhất và tự nhận thức loại trừ lẫn nhau (Greenwald 1975, tr. 494). Mặc dù hai thuyết nhận thức bất nhất và tự nhận thức đi theo hai hướng khác nhau nhưng hoàn toàn không phủ nhận nhau. Mỗi thuyết có những lợi điểm nhưng cũng có những điểm yếu của mình, vì thế không thể chọn thuyết này và bỏ thuyết khác. Cách đánh giá có lẽ được chấp nhận nhiều nhất ngày nay là hai thuyết này bổ sung cho nhau, và đây có thể là lập trường hiệu quả nhất trong việc ứng dụng hai lý thuyết này trong việc làm thay đổi nhận thức của con người, đặc biệt trong lãnh vực giáo dục. Có thể kết luận theo nhận định của Fazio . (1977): "Các nghiên cứu cho thấy bằng chứng xác nhận cả hai qui trình nhận thức bất nhất và tự nhận thức... Không nên coi hai lý thuyết này như là những phát biểu 'cạnh tranh' nhau, nhưng chúng bổ sung cho nhau và hơn nữa, mỗi lý thuyết chỉ áp dụng cho lãnh vực chuyên môn riêng của nó. Thuyết tự nhận thức mô tả các hiện tượng thay đổi thái độ trong hoàn cảnh hành vi thuần nhất với thái độ, còn thuyết nhận thức bất nhất trong hoàn cảnh hành vi xung khắc với thái độ." (tr. 476) và, "trong lãnh vực ứng dụng riêng của mình, mỗi lý thuyết có giá trị cao hơn lý thuyết kia, nhưng không thể nói chung rằng lý thuyết nào cao hơn lý thuyết nào. Mỗi lý thuyết riêng rẽ không thể cắt nghĩa tất cả các dữ kiện, nhưng hợp chung lại, chúng cung cấp cho khoa tâm lý xã hội những cắt nghĩa hấp dẫn và thuyết phục về các hiệu quả của hành vi đối với các thái độ." (tr. 478).

Vì vậy, việc ứng dụng thuyết này hay thuyết kia trong việc giáo dục sẽ tùy thuộc nhà giáo dục biết lựa chọn cách cắt nghĩa nào thích hợp hơn cho trường hợp của mình, nhờ đó sẽ dẫn đến kết quả tốt hơn.

### **TÀI LIỆU THAM KHẢO**

1. Aronson, E. (1968), Dissonance theory: Progress and problems. In R. P. Abelson *et al.* (Eds.), *Theories of cognitive consistency: A sourcebook*. Chicago: Rand McNally, 1968.
2. Aronson, E. (1969), "The theory of cognitive dissonance: A current perspective." Trong L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (vol. 4). New York: Academic Press.
3. Beauvois J.-L., Joule R. V. (1996), *A Radical Dissonance Theory*, European Monographs Series.
4. Bem D. J. (1967), "Self-Perception: An Alternative Interpretation of Cognitive Dissonance Phenomena," *Psychological Review*, 74, 183-200.
5. Bem D. J. (1972), "Self-Perception Theory," trong L. Berkowitz (ed.), *Advances in Experimental Psychology*, q. VI, Academic Press, New York – London, 1-62.
6. Biggs, J. & Tang, C. (2007), *Teaching for Quality Learning at University*, 3<sup>rd</sup> Ed. London: Society for Research into Higher Education.
7. Fazio R. H. (1987), "Self-Perception Theory: A Current Perspective," trong M. P. Zanna, J. M. Olson, và C. P. Herman, *Social influence: The Ontario Symposium*, t. V, Hillsdale (NJ), Lawrence Erlbaum, 129-150.
8. Fazio R. H., Zanna M. P., Cooper J. (1977) "Dissonance and Self-Perception: An Integrative View of Each Theory's Proper Domain of Application," *Journal of Experimental Social Psychology*, 13, 464-479.
9. Festinger L. (1957), *A Theory of Cognitive Dissonance*, Evanston (IL), New York, Row & Peterson.
10. Festinger L. & Carlsmith J. M. (1959), Cognitive Consequences of Forced Compliance. First published in *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 58, 203-210.
11. Girandola F. (1994) *Le paradigme de la double soumission forcée: un nouveau regard sur l'expérience de Festinger et Carlsmith (1959)*, luận án tiến sĩ, Đại Học Provence.
12. Girandola F. (1996), "Dissonance ou Autoperception: Un nouveau test dans le paradigme de la double soumission forcée," trong *L'Année psychologique*, 96, 275-289, Đại Học Franche-Comté.
13. Greenwald A. G. (1975) "On the Inconclusiveness of 'crucial' cognitive tests of dissonance versus self-perception Theories." *Journal of Experimental Social Psychology*, 11, 409-499.

### **Websites:**

- [http://en.wikipedia.org/wiki/Self-perception\\_theory](http://en.wikipedia.org/wiki/Self-perception_theory)
- [http://en.wikipedia.org/wiki/Cognitive\\_dissonance](http://en.wikipedia.org/wiki/Cognitive_dissonance)
- <http://www.questia.com/library/psychology/social-psychology/self-perception>
- [http://www.cios.org/encyclopedia/persuasion/Dcognitive\\_dissonance\\_1theory.htm](http://www.cios.org/encyclopedia/persuasion/Dcognitive_dissonance_1theory.htm)
- <http://www.adamkowl.info/works/Festinger.pdf> (An Overview of the Theory of Cognitive Dissonance)