

VẬN DỤNG LÝ THUYẾT CAM KẾT VÀO VIỆC THÚC ĐẨY HÀNH VI TIẾT KIỆM NĂNG LƯỢNG Ở TRƯỜNG HỌC

Bùi Thị Hồng Thái

Trường ĐHKHXH&NV.

Làm thế nào để khiến ai đó thực hiện một cách tự nguyện điều mà chúng ta trông đợi ở họ? Câu hỏi này gây thu hút nhiều cho các nhà Tâm lý học xã hội trong những năm qua. Thúc đẩy hoặc dẫn dắt ai đó thực hiện hành vi mà ta mong muốn không phải là điều dễ dàng, nhất là khi các nhà tâm lý học không thể gây áp lực bằng cách tạo ra các quy định, điều luật như giám đốc áp đặt lên các nhân viên của mình. Việc ứng dụng các lý thuyết trong Tâm lý học xã hội để tạo ảnh hưởng xã hội, khiến cho người khác làm theo đề nghị của chúng ta dường như là biện pháp hữu hiệu trong lĩnh vực ứng dụng của Tâm lý học xã hội.

Trong khuôn khổ bài báo này, chúng tôi muốn nói đến lý thuyết cam kết. Hiệu quả của nó đối với việc thúc đẩy hành vi ở con người đã được minh chứng qua nhiều thực nghiệm với những kỹ thuật khác nhau. Phần đầu của bài báo giới thiệu về lý thuyết cam kết và nhấn mạnh đến kỹ thuật "Bước một chân vào cửa" (foot-in-the-door) mà chúng tôi đã sử dụng để tiến hành thực nghiệm. Phần thứ hai giới thiệu thực nghiệm chúng tôi đã làm tại Đại học Nimes, Pháp (2007) nhằm thúc đẩy hành vi tiết kiệm năng lượng trên sinh viên.

1. Giới thiệu chung về lý thuyết cam kết

Cam kết được Kiesler (1971) định nghĩa là: Mối liên hệ giữa cá nhân với các hành động của mình. Theo ông, mối liên hệ đó không bị phục tùng theo luật lệ. Cá nhân có thể cam kết vào hành động với những mức độ khác nhau. Do vậy, việc cam kết sẽ thay đổi theo hoàn cảnh trong đó hành động được cá nhân thực hiện.

Theo Joule và Beauvois (1998), việc cam kết một cá nhân vào hành động phụ thuộc vào hoàn cảnh, được xác định bởi tác giả của nó (tôi tiết kiệm năng lượng), hay bởi một người quan sát có khả năng chỉ ra được tác giả của hành động ấy (bạn tôi tiết kiệm năng lượng).

Vậy hiệu quả của cam kết được thể hiện như thế nào? Các tác giả nhận thấy cam kết có những tác động lên nhận thức và hành vi của chủ thể. Về mặt nhận thức, nó làm xuất hiện ở chủ thể những niềm tin mới. Chúng ta cần phân biệt rằng cam kết cá nhân dưới hình thức bắt buộc sẽ làm thay đổi niềm tin, suy nghĩ của cá nhân. Trong trường hợp này, cá nhân sẽ phải điều chỉnh suy nghĩ và niềm tin của mình cho phù hợp với thể chế quyền lực đưa ra yêu cầu hành động buộc cá nhân phải thực hiện. Còn cam kết tự nguyện hướng đến việc thúc đẩy thái độ và niềm tin của cá nhân vào những gì mình làm. Về mặt hành vi thì cam kết trong cả hai trường hợp trên đều kéo theo một sự củng cố hành vi, thậm chí còn có khả năng khiến cá nhân thực hiện những hành vi đắt giá hơn.

Thực nghiệm của Freedman và Fraser (1966) là một ví dụ cho việc sử dụng lý thuyết cam kết làm thay đổi hành vi. Mục đích thực nghiệm là làm cho các gia đình ở một vùng ngoại ô đồng ý cho để trong vườn nhà họ một tấm biển lớn (khoảng 16m²) có ghi dòng chữ: "Hãy lái xe cẩn thận". Đầu tiên, các tác giả đến gặp gỡ các gia đình và đề nghị họ dán một băng dán tròn nhỏ lên xe ô tô. Trên băng dán đó là thông điệp thúc đẩy việc lái xe an toàn. Hai tuần sau, một nhà thực nghiệm khác lại đến gặp các gia đình trên và đưa ra đề nghị được đặt tấm biển "Hãy lái xe an toàn". Với nhóm kiểm chứng, các tác giả đề nghị họ cho để tấm biển đó trong vườn ngay ở lần gặp đầu tiên. Kết quả là có 16,7% khách thể nhóm kiểm chứng đồng ý, còn với nhóm thực nghiệm, có 76% khách thể đồng ý cho để tấm biển cảnh báo lái xe an toàn.

Theo Kiesler và Sakamura (1966), muốn đạt được một cam kết có hiệu quả, cần lưu ý đến một số điều kiện sau:

- Tần suất lặp lại hành vi của cá nhân: Khả năng thực hiện một hành vi sẽ cao hơn nếu như hành vi ấy được lặp lại nhiều lần, do vậy, cần tạo cơ hội cho cá nhân duy trì hành vi một cách lâu dài. Trong thực nghiệm trên, người dân được đề nghị đặt tấm biển báo trong vườn nhà, nghĩa là họ được đề nghị cam kết duy trì việc làm đó lâu dài, nhằm hạn chế tai nạn giao thông.

- Ý nghĩa của hành vi đối với cá nhân: Hành vi được cam kết phải có giá trị với cá nhân, cho phép cá nhân đạt được những lợi ích nhất định (ví dụ như lợi ích về kinh tế hay cá nhân được thừa nhận giá trị xã hội). Việc để tấm biển ở vườn nhà được xem như một hành động tích cực, có ý nghĩa xã hội đối với cá nhân.

- Tính thừa nhận công khai của hành vi: Khả năng cam kết thực hiện hành vi sẽ cao hơn nếu hành vi đó được thực hiện rộng rãi trong công chúng và

nó có ý nghĩa rõ ràng đối với người thực hiện nó cũng như đối với người quan sát nó. Việc để tấm biển báo lái xe an toàn trong vườn nhà là hành vi được thừa nhận công khai của xã hội.

- Tính khó thay đổi của hành vi: Nghĩa là khi đã cam kết, cá nhân sẽ khó có khả năng thay đổi quyết định của mình. Việc cá nhân thực hiện lâu dài hành vi ấy dẫn đến hành vi dần dần trở thành thói quen của cá nhân. Lúc này cam kết trở thành việc cá nhân tự cam kết với mình. Và thay đổi một thói quen, thay đổi một điều tự cam kết với bản thân là điều không dễ dàng.

- Tính tự do của hành vi: Cá nhân khi cam kết thực hiện hành vi, họ phải nhận thấy rằng mình hoàn toàn tự do trong việc quyết định thực hiện nó. Nhờ đó, hành vi tự do cam kết sẽ bền vững hơn hành vi được thực hiện dưới ảnh hưởng của áp lực. Ở thực nghiệm trên, người dân không bị bắt buộc phải để tấm biển to trong vườn nhà. Việc đồng ý hay không đồng ý hoàn toàn là quyết định của họ.

Nicolas Guéguen (2002) bổ sung thêm điều kiện là tính trách nhiệm của cá nhân khi thực hiện hành vi. Có nghĩa là nếu cá nhân càng nhận thấy trách nhiệm của mình cao thì khả năng thực hiện theo cam kết càng lớn.

Lý thuyết cam kết nhằm thay đổi hành vi đã có khá nhiều những kỹ thuật dẫn dắt. Đó có thể là kỹ thuật "Bước một chân vào cửa", kỹ thuật "Sập cửa trước mặt" (door-in-the-face), kỹ thuật "Nhử mồi" (Low-Ball - còn được gọi là "Bóng thấp"), kỹ thuật "Đánh lừa" (lure), những kỹ thuật khác có sử dụng ảnh hưởng của lời nói như: "Ngay cả một xu cũng đủ giúp chúng tôi", "Anh/chị hoàn toàn có quyền quyết định làm hay không làm việc này", "Anh/chị có khỏe không" (còn được gọi là kỹ thuật "chân trong miệng" - "foot-in-the-mouth") và những kỹ thuật sử dụng sức mạnh phi ngôn ngữ, như: Sự động chạm, ánh mắt, nụ cười... Trong khuôn khổ bài báo này, chúng tôi chỉ giới thiệu kỹ thuật "Bước một chân vào cửa" liên quan đến thực nghiệm chúng tôi đã tiến hành.

Điểm căn bản của kỹ thuật "Bước một chân vào cửa" là cần phải có bước chuẩn bị tâm lý. Nghĩa là, để cá nhân thực hiện lời đề nghị, nhà tâm lý học cần đi theo hai bước: Trước tiên, nhà tâm lý học đưa ra lời đề nghị đầu tiên có giá trị thấp hơn và dễ thực hiện hơn lời đề nghị chính. Sau khi cá nhân đã đồng ý thực hiện thì bước thứ hai là nhà tâm lý học đưa ra lời đề nghị chính thức bao giờ cũng đắt giá hơn, khó thực hiện hơn so với những yêu cầu trước. Nói cách khác, làm cho cá nhân đồng ý thực hiện yêu cầu đầu tiên sẽ tạo cơ hội để mở đường cho việc cá nhân sẽ tiếp tục chấp nhận yêu cầu thứ hai, bao giờ cũng có giá trị hơn yêu cầu thứ nhất.

Hiện nay đã có khoảng hơn 300 công trình trong tâm lý học xã hội công bố các thực nghiệm sử dụng kỹ thuật "Bước một chân vào cửa" và cứ 10 thực nghiệm sử dụng kỹ thuật này thì có đến 9 cái có nội dung mang ý nghĩa xã hội

cao như: đề nghị người dân hiến máu nhân đạo, ủng hộ tiền làm từ thiện, dành thời gian giúp người gặp khó khăn... Ngoài ra, kỹ thuật này cũng phát huy hiệu quả trong việc tăng cường lợi ích của chính chủ thể. Ví dụ như làm cho chủ thể ngừng hoặc hút ít thuốc lá so với thói quen của họ, sử dụng bao cao su khi quan hệ tình dục (Masson-Maret, Joule và Juan de Mendoza, 1992).

Tuy nhiên, không phải lúc nào kỹ thuật này cũng đem lại hiệu quả. Thực nghiệm của Furse, Stewart và Rados (1981) là một minh chứng. Bước chuẩn bị tâm lý của họ là cú điện thoại phỏng vấn người dân cho một bảng hỏi gồm 8 câu và sau đó họ đã gửi một bảng hỏi khác dài hơn qua đường bưu điện. Kết quả là không có sự khác biệt nào giữa điều kiện "Bước một chân vào cửa" với điều kiện kiểm chứng. Sự thất bại của lần thực nghiệm này được giải thích là yêu cầu trả lời bảng hỏi lần thứ hai đã không được diễn ra trong hoàn cảnh nhà thực nghiệm và khách thể mặt đối mặt với nhau hay ít nhất là nhà thực nghiệm gọi điện để phỏng vấn. Các tác giả cho rằng việc đó đã giảm đáng kể đến hiệu quả của kỹ thuật.

2. Giới thiệu thực nghiệm thúc đẩy hành vi tiết kiệm năng lượng tại trường học

Vận dụng lý thuyết cam kết, cụ thể hơn là sử dụng kỹ thuật "Bước một chân vào cửa", chúng tôi đã tổ chức thực nghiệm nhằm thay đổi hành vi của sinh viên liên quan đến việc tiết kiệm năng lượng tại trường học. Thực nghiệm này được tiến hành tại Đại học Nimes, Pháp (2007).

1. Lý do tiến hành thực nghiệm: Quan sát ở trường học cho thấy: các nhiên liệu như điện, khí ga thường được sử dụng một cách lãng phí, chúng tôi quyết định tiến hành thực nghiệm làm thay đổi hành vi tiêu dùng nhiên liệu của sinh viên, nhằm nâng cao ý thức tiết kiệm năng lượng ở trường học.

2. Mục tiêu thực nghiệm: Làm cho sinh viên thực hiện tiết kiệm năng lượng sau khi đã tự nguyện cam kết.

3. Khách thể: Sinh viên trường Đại học Nimes (nhóm thực nghiệm) và sinh viên Đại học Paul Valéry (nhóm kiểm chứng), Pháp.

4. Cách tiến hành

Với nhóm thực nghiệm, chúng tôi tiến hành theo các bước sau:

- Bước 1: Gặp gỡ sinh viên và đề nghị họ dán lên áo một băng dán tròn nhỏ màu xanh lá cây có ghi khẩu hiệu: "ở trường, tôi tiết kiệm năng lượng".

- Bước 2: Đề nghị sinh viên kí cam kết sau khi họ đã đồng ý dán băng dán ở bước 1. Trên bản cam kết có ghi 3 hoạt động: "Tôi tắt đèn khi kết thúc buổi học; Tôi tắt các thiết bị điện thay vì để chúng ở chế độ ngủ kéo dài; Tôi đóng cửa sổ và cửa ra vào khi kết thúc buổi học ⁽¹⁾. Các sinh viên được tự do lựa

chọn cam kết bất kỳ hoạt động nào họ muốn hoặc cả 3 hoạt động trên. Tờ cam kết được chia làm 3 phần, trong đó 2 phần ghi các hoạt động và 1 phần ghi tên và địa chỉ của sinh viên. Sau khi lựa chọn và ký tên, sinh viên sẽ giữ lại phần ghi các hoạt động mà mình lựa chọn, chúng tôi cũng giữ lại một phần tương tự. Trong mọi trường hợp, khi đưa ra bất cứ lời đề nghị nào, chúng tôi đều không quên nhắc sinh viên rằng họ hoàn toàn tự do trong việc quyết định hoặc từ chối lời đề nghị đó. Việc cho họ cảm giác tự do ra quyết định rất quan trọng. Cá nhân sẽ cảm thấy thoải mái khi thực hiện hành động và không bị gò bó vào thể chế nào. Chúng tôi đánh giá nó là nhân tố hiệu quả trong việc làm cho cá nhân chấp nhận lời đề nghị và thực hiện hành vi cam kết.

- Bước 3: Dán phần giấy có ghi tên và địa chỉ của sinh viên lên một bảng to ngay giữa sân trường nhằm thể hiện tính rõ ràng, hiển nhiên của lời đề nghị tiết kiệm năng lượng. Sinh viên sẽ cảm thấy việc họ thực hiện là hành vi mang tính thừa nhận công khai và cũng được các sinh viên khác ủng hộ.

- Bước 4: Sử dụng một sơ đồ tiêu thụ điện thu nhỏ để lý giải cho sinh viên thấy nếu tắt các thiết bị điện hoặc dùng đèn công suất nhỏ sẽ tiết kiệm được bao nhiêu năng lượng so với việc để chúng ở chế độ ngủ kéo dài hoặc không tắt đèn.

- Bước 5: Phát cho sinh viên những tờ rơi và các quyển sách nhỏ nói về việc cần thiết tiết kiệm năng lượng.

- Bước 6: Mời sinh viên tham dự buổi tọa đàm về việc sử dụng nguồn nhiên liệu trong thành phố và lợi ích của việc tiết kiệm năng lượng. Buổi tọa đàm này do một người phụ trách của Sở Tài nguyên môi trường thành phố trình bày. Các sinh viên có cơ hội trao đổi về những vấn đề mình chưa hiểu hoặc cách thức sử dụng nguồn nhiên liệu một cách tối ưu.

- Bước 7: Tổ chức một bữa tiệc đứng vào cuối buổi chiều để mọi người có thể làm quen, trò chuyện với nhau.

- Bước 8: Gửi thư cảm ơn đến tất cả các sinh viên đã tham gia cam kết và nhắc lại những hoạt động họ đã cam kết thực hiện.

- Bước 9: Gửi cho họ một bản cam kết khác và đề nghị họ đưa cho bạn bè, người thân của mình để tăng số người có ý thức tiết kiệm năng lượng như họ. Việc này một mặt giúp sinh viên nhớ mình đã cam kết làm gì, mặt khác lại làm tăng giá trị của họ khi được tin tưởng trao cho trách nhiệm làm cho người khác cũng cam kết và có ý thức về môi trường giống mình.

- Bước 10: Dán những miếng giấy nhỏ có ghi chữ "Hãy tắt đèn khi ra khỏi phòng" vào gần ổ điện của từng lớp học, trong nhà vệ sinh và ngoài hành lang.

Với nhóm đối chứng, chúng tôi cũng đề nghị họ tiết kiệm năng lượng tại trường học, nhưng đã không có bước chuẩn bị tâm lý nào diễn ra trên nhóm này. Các sinh viên không được đề nghị đeo băng dán trong có khẩu hiệu tiết kiệm năng lượng, cũng không được kí vào bản cam kết.

5. Xử lý thông tin và kết quả thực nghiệm

Chúng tôi đã tiến hành điều tra nhằm xác định xem trên thực tế, các sinh viên đã cam kết có thay đổi hành vi không, hay đơn giản chỉ là họ gật đầu đồng ý và kí cam kết mà không thực hiện? Và liệu có sự khác biệt giữa nhóm thực nghiệm với nhóm kiểm chứng không? Việc điều tra theo các cách thức như sau:

- Kiểm tra các phòng học xem liệu sinh viên có tắt đèn, đóng cửa phòng học, tắt các thiết bị điện sau khi đã kết thúc buổi học hay không? Việc này được tiến hành ở hai trường Đại học theo 3 giai đoạn: Trước khi diễn ra thực nghiệm 2 tuần, trong thời gian thực nghiệm và sau khi kết thúc thực nghiệm 2 tuần. Kết quả quan sát cho thấy ở nhóm thực nghiệm có sự thay đổi về hành vi liên quan đến việc tắt đèn khi kết thúc buổi học ($X^2 = 35,27$, $dl = 2$, $p < .000$) và đóng cửa ra vào sau khi kết thúc buổi học ($X^2 = 17,2$, $dl = 2$, $p < .001$). Trong khi, ở nhóm kiểm chứng, chúng tôi không ghi nhận được một sự thay đổi nào. Như vậy, chúng tôi có thể kết luận rằng thực nghiệm đã có ảnh hưởng tích cực lên nhóm sinh viên đại học Nimes, làm cho nhóm này chấp nhận hành vi tiết kiệm năng lượng tại trường học.

- Ngoài ra, chúng tôi còn tiến hành điều tra bằng hỏi trên sinh viên hai trường trước và sau khi diễn ra thực nghiệm. Chúng tôi chọn ngẫu nhiên sinh viên hai khoa lịch sử và nghệ thuật của hai trường để rải phiếu. Việc phân tích bảng hỏi cho những kết quả sau:

a) So sánh hai nhóm trước và sau khi tiến hành thực nghiệm cho thấy hành vi tiết kiệm năng lượng ở trường chỉ được nhóm thực nghiệm thực hiện. Ở nhóm này, hành vi thay đổi là "Tôi tắt đèn khi kết thúc buổi học" ($F(1,152) = 3,258$; $p < .037$). Trong khi, ở nhóm kiểm chứng, không có sự khác biệt nào về mặt hành vi trước và sau khi diễn ra thực nghiệm.

Ở nhóm thực nghiệm, chúng tôi chia thành nhóm đã kí cam kết và nhóm không kí cam kết để đo sự thay đổi của họ. Chúng tôi so sánh kết quả thu được từ các nhóm khác nhau trong đó có nhóm Nimes 1 (là nhóm được nghiên cứu trước khi có thực nghiệm) và Nimes 2 (nhóm nghiên cứu sau khi đã diễn ra thực nghiệm). Nhóm Nimes 2 được chia thành Nimes 2 cam kết và Nimes 2 không cam kết :

b) So sánh giữa nhóm Nimes 1 và Nimes 2 có cam kết, chúng tôi thấy có một sự thay đổi rõ ràng, thể hiện ở các hành vi đã được yêu cầu cam kết: "Tôi

tắt đèn khi kết thúc buổi học" ($F(1,108) = 4,04$; $p < .047$); "Tôi đóng cửa sổ và cửa ra vào khi kết thúc buổi học" ($F(1,108) = 4,8$; $p < .031$);

c) So sánh giữa nhóm Nimes 2 cam kết và Nimes 2 không cam kết, chúng tôi nhận thấy sau khi tổ chức thực nghiệm, nhóm sinh viên đã kí cam kết thực hiện hành vi tiết kiệm tốt hơn nhóm không kí cam kết với nội dung "Tôi tắt đèn khi kết thúc buổi học" ($F(1,75) = 6,77$; $p < .011$) và "Tôi đóng cửa sổ và cửa ra vào khi kết thúc buổi học" ($F(1,75) = 4,2$; $p < .043$).

Như vậy, những kết quả thu được cho thấy thực nghiệm thúc đẩy sinh viên tiết kiệm năng lượng tại trường học đã có thành công. Vận dụng lý thuyết cam kết, chúng tôi lưu ý đảm bảo các điều kiện như: Nhấn mạnh vào sự tự do của khách thể khi ra quyết định, đề nghị tiết kiệm năng lượng mà chúng tôi đưa ra hoàn toàn mang lợi ích xã hội, nâng cao trách nhiệm của khách thể qua việc đề nghị họ cam kết những người thân của mình... Và do đó, tác dụng của lý thuyết cam kết thể hiện mạnh mẽ trong thực nghiệm này. Cũng theo quy trình của kỹ thuật "Bước một chân vào cửa", chúng tôi đã đi từ lời đề nghị nhỏ để tiến đến yêu cầu lớn hơn, đắt giá hơn. Việc đề nghị sinh viên dán băng dán tròn lên áo và kí cam kết chính là bước chuẩn bị tâm lý để có được sự thay đổi thực sự về mặt hành vi của họ. Chúng tôi thấy rằng hai hành vi này đảm bảo được yêu cầu của lời đề nghị đầu tiên. Chúng không quá lớn khiến cho các chủ thể phải từ chối cũng không quá nhỏ để họ có cảm giác họ không cần cố gắng để thực hiện việc này. Không chỉ đơn thuần là có sự khác biệt giữa nhóm thực nghiệm và nhóm kiểm chứng, chúng tôi còn nhận thấy sự thay đổi của nhóm đã cam kết không chỉ được diễn ra trong thời gian tiến hành thực nghiệm mà sau đó 2 tuần, việc kiểm tra phòng học vẫn cho thấy một kết quả khả quan. Các cửa phòng vẫn được đóng và đèn điện được tắt khi kết thúc buổi học.

3. Kết luận chung

Việc thực hiện thực nghiệm không nhằm hướng tới mục đích là tìm ra một lý thuyết hay một kỹ thuật mới. Chúng tôi dựa trên nền tảng của lý thuyết cam kết đã từng được biết và áp dụng kỹ thuật "Bước một chân vào cửa" theo chúng tôi là tối ưu nhất trong trường hợp này. Các kết quả thu được giúp chúng tôi khẳng định thành công của mình trong việc thúc đẩy hành vi tiết kiệm năng lượng ở trường học trên nhóm sinh viên thực nghiệm. Kết quả này một lần nữa minh chứng cho hiệu quả của kỹ thuật "Bước một chân vào cửa" nói riêng và của lý thuyết cam kết nói chung. Có thể xem lý thuyết cam kết như là công cụ của các nhà Tâm lý học xã hội để tác động lên người khác, khiến họ hành động theo yêu cầu của chúng ta mà vẫn luôn có cảm giác chính họ đang tự nguyện hành động như vậy. Lợi ích của lý thuyết này rất rõ ràng nhất là khi những lời đề nghị luôn mang tính lợi ích xã hội cao đối với cả chủ thể và đối với cộng đồng.

Chú thích

1. Thời điểm chúng tôi làm thực nghiệm là vào mùa đông, việc đóng cửa sổ và cửa ra vào có ý nghĩa là nhằm giảm nhiệt lượng tiêu tốn mà lò sưởi phải tỏa ra để sưởi ấm phòng (các phòng học bên Pháp đều có lò sưởi khí ga).

Tài liệu tham khảo

1. Joule R.V, Beauvois J.L (1987). *Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens*, Grenoble, P.U.G
2. Joule R.V, Beauvois J.L (1998). *La soumission librement consentie*. Paris : P.U.F
3. Kiesler C. (1971). *The psychology of commitment. Experiments liking behavior to belief*, New York, Academic Press
4. . Kiesler C. et Sakumura J. (1966). "A test of a model for commitment", *Journal of Personality and social psychology*, 3, 349-353
5. Pascual A. et Cueguen N. (2002). "La technique du "vous êtes libre de... ": induction d'un sentiment de liberté et soumission à une requête ou le paradoxe d'une liberté manipulatrice" dans *Revue internationale de Psychologie Sociale*, 1, 51-80