Làm sao để không cảm thấy sợ khi hành động?

Monday, January 20, 2020

1:13 PM

Lưu ý: bài này đòi hỏi bạn đã vượt qua được sự mặc cảm vì đã dám cho rằng họ sai còn mình mới đúng. Nếu không bạn sẽ gặp phải những rắc rối của từ bi.

Như đã nói, bạn làm việc này là vì sự [an lạc](https://en.wikipedia.org/wiki/Well-being), hoặc [hạnh phúc](https://en.wikipedia.org/wiki/Happiness), hoặc [chất lượng sống](https://en.wikipedia.org/wiki/Quality_of_life) của họ; nếu họ chịu cân nhắc tới những điều này thì bạn cũng chẳng cần phải làm làm gì. Nhưng kể cả khi bạn biết sự phản ứng đó của họ là không tốt cho chính họ, thì bạn sẽ luôn có phản xạ rụt lại. Sau bao nhiêu triệu năm đấu tranh sinh tồn và tiến hóa, chúng ta sẽ luôn đặt dĩ hòa vi quý lên trên sự thật. Luôn luôn. Bạn biết là họ cần được giúp, nhưng nỗi sợ sẽ luôn thì thầm vào tai bạn những hoài nghi mà bạn đã đủ cơ sở để bảo rằng chúng sai: vô duyên, tọc mạch, hay thiếu tôn trọng họ. Bạn biết rằng đây chỉ là một nỗi sợ phi lý, nhưng bạn vẫn chưa biết phải làm gì để cắt đứt nó.

Lúc này, thứ bạn cần nhất lúc này là trí tưởng tượng. Bằng việc tìm một nơi thật yên ắng và để cho đầu óc trôi theo những trăn trở của mình, những nỗi sợ đang choán ngợp tâm trí bạn sẽ dần dịu đi. Lúc đó, bạn sẽ tìm lại lại được lý do bạn làm tất cả những việc này ngay từ đầu, và tiếng cầu cứu từ con người lý trí của họ sẽ lại được nghe ra. Một khi đã nghe được tiếng nói đó, bạn không thể nhắm mắt làm ngơ được nữa. Con người lý trí của bạn sẽ đưa ra một mệnh lệnh đạo đức, và với mệnh lệnh đó, mọi áy náy của bạn sẽ tự trôi khỏi tâm trí. Mệnh lệnh đạo đức ấy sẽ như một con dao, cắt đôi nỗi sợ của bạn, như một bác sĩ phẫu thuật rạch da bạn ra, cắt khối ung thư đang giày vò bạn bao năm nay, và khâu vết mổ lại. Tôi gọi con dao đó là Con mắt lạnh như băng.

Chỉ sau khi có thể nhìn vào những thứ từng làm bạn sợ mà mặt không biến sắc, bạn mới sẵn sàng để đi tìm con đường dẫn dắt họ. Trong bài viết [Làm sao để khiến người khác thử những điều mới](https://kletische.com/get-someone-try-new-things/), Kletische có viết:

*Cách khiến người khác có thể thử những điều mới, vì thế, là việc mở ra những cánh cửa mà họ đã mất chìa khóa từ lâu. Là một kẻ đứng ngoài tâm trí họ, bạn có khả năng để đưa cho họ một chiếc chìa khóa. Khả năng khiến người khác khám phá thứ mới của bạn* ***phụ thuộc vào việc những từ ngữ và hành động của bạn có được sắp xếp theo một trật tự hoàn hảo hay không.***

Bằng cách tìm hiểu thật rõ việc mình sẽ cần làm (điều đã được nói ở phần 2), lúc đó thứ chi phối bạn không phải là những nỗi sợ phi lý đó nữa, mà là cái trật tự hoàn hảo này. Những người không hiểu chuyện thì sẽ luôn nói rằng đó là do bạn có "cái tôi" quá lớn, nhưng thật ra đây chỉ là một **quy luật tự nhiên** được biểu hiện qua một chuỗi phát ngôn và hành động hoàn hảo. Khi bạn đã biết được cách để dắt họ đi từ bất ngờ này sang bất ngờ khác, thì sự tự tin và dứt khoát sẽ tìm đến. Tất cả những gì bạn đang làm bây giờ chỉ là làm theo cái quy luật tự nhiên đó. Hay nói cách khác, bạn không phải làm gì cả mà chỉ để cái quy luật đó dẫn dắt bạn.

Tuy lý thuyết là vậy, nhưng để có được chuỗi phát ngôn và hành động hoàn hảo thì **trí nhớ** của bạn cũng phải hoàn hảo không kém. Nhưng trí nhớ của chúng ta rất tồi (xem lại phần 2), nên sự hoàn hảo đó sẽ nhanh chóng bị mất. Cách tốt nhất để làm được điều đó là có được sự tín nhiệm của họ, để khi sự hiểu sai lẫn nhau xảy ra, thì họ sẽ còn muốn giả định rằng mình cũng đang có thể hiểu sai.

Khi một người đang còn giữ lấy niềm tin của mình, thì khi nào niềm tin đó sẽ bị thay đổi? Có rất nhiều yếu tố tạo ra vào sự [thay đổi niềm tin](https://en.wikipedia.org/wiki/Belief#Modification_of_beliefs), bao gồm: độ tín nhiệm của người nói, áp lực từ những người xung quanh, những hệ quả có thể có từ việc thay đổi niềm tin, hoặc khả năng của họ trong việc thay đổi nó, v.v. Những ai muốn thay đổi niềm tin, dù đó là niềm tin của người khác hay niềm tin của chính bản thân mình, đều cần phải biết những cản trở này. Bất kể điều bạn đang làm được gọi là [thuyết phục](https://en.wikipedia.org/wiki/Persuasion#Usage_of_force), [đàm phán](https://vi.wikipedia.org/wiki/%C4%90%C3%A0m_ph%C3%A1n), hay [hòa giải](https://vi.wikipedia.org/wiki/H%C3%B2a_gi%E1%BA%A3i), hay phương thức giao tiếp của bạn thiên về việc sử dụng logic hay nắm bắt cảm xúc của cả hai bên ([giao tiếp thấu cảm](https://en.wikipedia.org/wiki/Nonviolent_Communication)), thì mục tiêu cuối cùng cũng cần đặt được những thứ đó.

Nhưng đôi lúc, có những xung đột về mặt tư tưởng mà không một sự xoa dịu về cảm xúc nào có thể giải quyết rốt ráo, và có những chất vấn rất hợp lý mà có thể mất tới vài ngày, vài tháng hay thậm chí vài năm mới trả lời được. Nếu trong trường hợp bạn không có sự tín nhiệm từ trước (hoặc họ cũng tìm cách loại trừ (nullify) sự tín nhiệm của bạn), và cuộc sống vẫn tiếp tục có những hình mẫu để tiếp tục củng cố niềm tin của họ (hoặc ít nhất không cho họ thấy mâu thuẫn nào với thực tế cả), thì có lẽ chỉ còn cách khiến những người được họ tín nhiệm cảm thấy cần phải cất lên tiếng nói. Nhưng thường những người họ hay giao du cũng là những người không thấy những niềm tin họ có, hoặc không cảm thấy việc có những niềm tin đó ảnh hưởng gì tới mối quan hệ. Nên để cho họ thấy là niềm tin của họ là sai, bạn cũng cần phải cho những người cũng có cùng niềm tin đó nhận ra là nó cũng sai theo. Nói cách khác, từ việc chỉ thay đổi niềm tin của một người, bạn cũng cần thay đổi niềm tin của một nhóm người. Và đó chính là công việc HOẠT ĐỘNG XÃ HỘI.

Hiện nay đã có rất nhiều dự án thay đổi định kiến và niềm tin khác nhau, như về người nhiễm HIV, phụ nữ, người đồng tính, v.v. Nếu trường hợp của bạn là ở những vấn đề này, thì bạn có thể liên lạc với các dự án đó để học hỏi. Nhưng nếu trong trường hợp không có ai đi trước bạn (đồng nghĩa với việc bạn phải xây dựng một cơ sở lý thuyết mới), thì khó mà tránh được việc trở nên lạc lõng giữa chính những người muốn ủng hộ mình. Vì niềm tin được sinh ra từ ngôn ngữ, nên vấn đề càng trừu tượng thì sự biến đổi nghĩa của từ (vốn đến từ quá trình ghi nhớ và chú ý của cả hai bên) càng mạnh. Nói chung cũng không thể trách được trí nhớ của họ tồi, vì bản thân ta cũng chẳng khá hơn đâu.

Vậy ta cần phải làm gì? Các công cụ lên kế hoạch cho các dự án phi lợi nhuận (như được trình bày trong các bài giảng của [Trung tâm cộng đồng LIN](https://kyna.vn/giang-vien/trung-tam-cong-dong-lin)) sẽ giúp bạn hiện thực hóa tầm nhìn của bạn. Những công cụ đó, đặc biệt là *kế hoạch chiến lược, kế hoạch truyền thông,* và *kế hoạch tuyển tình nguyện viên*, sẽ giúp bạn định hướng được chiến dịch của mình, truyền cảm hứng và năng lượng cho những ai cũng lờ mờ nhìn nhận ra vấn đề nhưng còn lúng túng, và đưa ra được những phương pháp đo lường hiệu quả công việc của bạn. Nó cũng sẽ giúp bạn đưa ra các câu hỏi để tránh việc bạn bè họ họ có ấn tượng sai về những việc bạn làm.

.

.

.

Chúng ta hãy quay trở lại câu hỏi ban đầu: bạn có sợ không? Tất nhiên là bạn sợ chứ. Bạn sợ sẽ đánh mất mối quan hệ của mình, sợ rằng sức của mình không đủ để vượt qua tất cả những rào cản này, sợ rằng việc mình làm còn khiến mọi chuyện tồi tệ thêm nữa, sợ rằng mình chỉ là một đứa hoang tưởng. Bạn sẽ viết ra được một danh sách 50 nỗi sợ khác nhau. Những nỗi sợ này là ***hợp lý***, và bạn có trách nhiệm giải thích thỏa đáng những nỗi sợ này.

Nhưng vì bạn sợ đến như vậy, nên sự dũng cảm trong bạn mới có dịp được dùng đến. Dũng cảm có lẽ hiểu đơn giản chỉ là dám giải quyết tới cùng vấn đề mà thôi. Nếu nỗi sợ của bạn xuất phát từ việc bạn không biết phải bắt đầu giải quyết từ đâu, và khi nào mới kết thúc, thì sự dũng cảm của bạn chỉ đơn giản là vẫn quyết tâm làm cho tới khi nào mọi thứ sáng rõ mà thôi. Những điều này cần sự hy sinh của bản thân, và trong quá trình làm sẽ bị những người ngoài làm tổn thương mình. Dám chấp nhận những điều đó để hành động, nghĩa là bạn đã có sự dung cảm rồi.

Tôi lặp lại: hãy ghi chú. Đừng để mình trở thành nạn nhân của sự biến đổi nghĩa của từ.