

5 câu hỏi đơn giản thay đổi cuộc đời

SACHHOC.COM

biết hỏi,
mới là giỏi

Jame E. Ryan

Tú Hà dịch

LỜI GIỚI THIỆU: TẠI SAO BẠN HỎI?

Nếu bạn đang thắc mắc thì tôi xin nói luôn, trong đời chỉ có năm câu hỏi thực sự thiết yếu. Đây là những câu hỏi bạn nên thường xuyên tự hỏi bản thân và những người khác. Nếu tạo được thói quen hỏi năm câu hỏi này, bạn sẽ có một cuộc sống hạnh phúc và thành công hơn. Vào cuối ngày, bạn cũng sẽ ở một vị thế có thể đưa ra câu trả lời hay cho câu hỏi mà tôi gọi là câu hỏi phần thưởng – đây có thể là câu hỏi quan trọng nhất bạn phải đối mặt trong đời.

Trước khi bạn đảo mắt ngán ngẩm, hay tệ hơn, đặt cuốn sách này xuống, hãy cho phép tôi nói điều này: tôi hoàn toàn hiểu rằng những điều tôi vừa viết ra thật “đao to búa lớn”, thậm chí có chút lạ lùng.

Lời biện minh duy nhất của tôi là cuốn sách này xuất phát từ một bài phát biểu tốt nghiệp, bạn biết đấy, mọi bài phát biểu tốt nghiệp đều phải “đao to búa lớn”. Và nếu bạn nghĩ những điều mình vừa đọc có vẻ “đao to búa lớn” thì bạn nên lắng nghe bài phát biểu của tôi! Dù thế nào, tôi cũng xin đề nghị bạn đừng phán xét tôi quá khắt khe – đừng làm thế vội. Ít nhất, tôi có thể hứa rằng cuốn sách này có nhiều sắc thái hơn – và hy vọng sẽ thú vị hơn – là bài phát biểu. Nhưng chắc chắn rằng nó dài hơn.

Bài phát biểu được tôi thực hiện trong vai trò hiệu trưởng trường Cao học Giáo dục Harvard. Hằng năm, vào lễ tốt nghiệp, tôi có nhiệm vụ phải đưa ra một vài “nhận xét ngắn gọn” mà chẳng lúc nào ngắn gọn như nó nên thế. Các sinh viên tốt nghiệp và gia đình của họ có nhiệm vụ

phải lắng nghe – cùng vô số những người khác trên khắp đất nước bị buộc phải chịu đựng sự sáo rỗng và vô vị trong khi chiến đấu với sự nhàm chán (chưa nói đến nóng nực) nhằm lấy được một tấm bằng. Tôi nghĩ bài phát biểu năm ngoái của mình có nội dung về những câu hỏi khá ổn. Không phải quá hay nhưng ổn.

Tôi chưa bao giờ nghĩ bài phát biểu đó sẽ được lan truyền nhưng nó thực sự có sức lan tỏa. Hàng triệu người đã xem trên mạng một đoạn phim ngắn quay lại bài phát biểu. Nhiều người đã đưa ra những nhận xét hào phóng và tốt đẹp. Một số người khác lại cần nhần và bất mãn, tôi vẫn nhớ phần lớn những nhận xét đó, và một số thì rất buồn cười. Thế giới bình luận trực tuyến và tâm lý của tôi cũng như vậy – chỉ là nghiêng về nhóm thứ hai nhiều hơn một chút.

Điều tiếp theo tôi biết là một biên tập viên gửi thư điện tử đề nghị tôi biến bài phát biểu thành một cuốn sách. Và điều tiếp theo bạn biết là bạn đang đọc nó đây, ít nhất là đến đoạn này.

Vậy tại sao lại có một bài phát biểu và sau đó là một cuốn sách về tầm quan trọng của việc đặt ra những câu hỏi hay, đặc biệt là năm câu hỏi thiết yếu? Câu hỏi hay đấy. (Bạn hiểu chưa?) Câu trả lời mang tính cá nhân, ít nhất một phần là vậy.

Tôi luôn bị hấp dẫn, gần như đến mức ám ảnh, với các câu hỏi. Như phần lớn trẻ em, tôi hỏi rất nhiều khi tôi còn nhỏ. Vấn đề, đặc biệt với bạn bè và gia đình, là tôi chưa bao giờ kiểm soát được thói quen đó. Tôi vẫn còn nhớ, với đôi chút xấu hổ, những cuộc nói chuyện ngập tràn câu hỏi trong khi ăn tối với bố mẹ và người chị tội nghiệp của tôi, những người đã phải chịu đựng hết câu hỏi này đến câu hỏi khác.

Lớn hơn một chút, các câu hỏi của tôi không còn theo kiểu “tại sao bầu trời màu xanh”, mà sẽ giống các câu hỏi một luật sư có thể hỏi khi kiểm tra chéo nhân chứng nhưng mang tính kiên trì hơn là thù địch. Tôi cũng thích suy nghĩ. Tôi sẽ hỏi bố mẹ tại sao họ tin thứ này là đúng, thứ kia là đúng, và liệu họ có bằng chứng nào chứng minh niềm tin của họ không. Tôi đã hỏi mẹ rằng mẹ có bằng chứng gì chứng minh Ronald Reagan sẽ là một tổng thống tốt hay không. Tôi đã hỏi bố rằng bố có bằng chứng gì chứng minh Ronald Reagan sẽ là một tổng thống chỉ “to mồm” hay không. Tôi đã hỏi cả hai người rằng họ có bằng chứng gì chứng minh Giáo hoàng là đại diện của Chúa trên Trái đất hay không. Không phải mọi câu hỏi đều cao siêu như vậy. Tôi cũng sẵn sàng hỏi bố mẹ những câu hỏi trần tục hơn như tại sao họ nghĩ việc tôi ăn rau cải lại quan trọng, hay tại sao ai cũng coi gan và hành là đồ ăn.

Nói tóm lại, tôi rất phiền phức. Bố tôi, người chưa từng học đại học, không biết điều gì tạo nên những câu hỏi liên tục của tôi cũng như thực tế rằng dường như tôi chỉ có hai tài năng duy nhất là đặt câu hỏi và ném bóng. Không giống ông, tôi không có thiên hướng về kỹ thuật và không thể sửa được thứ gì. Tôi không hề có những kỹ năng thực tế. Nhưng tôi không bao giờ hết câu hỏi, và đây chính là lý do tại sao bố tôi liên tục bảo rằng tốt hơn hết tôi nên làm luật sư. Ông không thể tưởng tượng ra tôi có thể kiếm sống theo cách nào khác.

Cuối cùng, tôi đã nghe theo lời khuyên của bố và sau khi tốt nghiệp đại học, tôi vào trường Luật.

Nó như thể dành riêng cho tôi vậy. Có thể bạn đã biết, các giảng viên luật chủ yếu dạy theo phương pháp Socratic, hay ít nhất là phương pháp biến thể của nó. Họ sẽ gọi các sinh viên lên và đưa ra hết câu hỏi này đến câu hỏi khác, kiểm tra xem liệu các câu trả lời mà sinh viên đưa ra có

dẫn đến một câu hỏi nữa hay một sự thay đổi nhỏ trong thực tế hay không. Nếu được làm tốt, chuỗi các câu hỏi này sẽ buộc sinh viên phải suy nghĩ kỹ về ẩn ý trong những lý lẽ của họ cũng như phải tìm kiếm các nguyên tắc chung về luật có thể được áp dụng trong nhiều ngữ cảnh khác nhau.

Tôi thấy như mình đã tìm được đồng loại, và đây là một trong những lý do cho việc, sau khi thực hành luật một vài năm, tôi quyết định trở thành một giảng viên luật.

Ngay sau khi tôi bắt đầu làm giảng viên ở trường Luật thuộc Đại học Virginia, cũng là trường mà tôi theo học, bố mẹ đã đến thăm tôi ở Charlottesville. Bố tôi đã hỏi liệu ông có thể ngồi dự một lớp của tôi được không. Khi nhìn lại, đó là một trải nghiệm thật đau đớn vì đó là lần duy nhất ông được nhìn tôi dạy học. Ông mất vài tháng sau đó, đột ngột và không hề được báo trước, vì một cơn đau tim.

Bố tôi hơi ngạc nhiên với việc tôi đã chọn trở thành một giảng viên luật. Ông biết tôi thích thực hành luật và ông không hoàn toàn coi việc trở thành một giảng viên là một nghề thực sự. Nhưng sau khi dự buổi học và chứng kiến tôi hỏi các sinh viên hết câu hỏi này đến câu hỏi khác, bố nhận ra rằng tôi đã tìm được một nghề, có thể là duy nhất trên thế giới, mà tôi phù hợp với nó một cách tự nhiên. “Đây là việc mà con sinh ra để làm,” ông bảo tôi, rồi nói thêm – gần như đùa – rằng ông không thể tin người ta lại trả lương để tôi hỏi sinh viên các câu hỏi phiền phức chẳng khác gì những câu mà tôi đã hỏi trên bàn ăn tối khi còn nhỏ.

Sau khi dạy luật mười lăm năm tại Đại học Virginia, tôi bất ngờ nhận được lời đề nghị trở thành hiệu trưởng trường Giáo dục của Harvard. Tôi đã viết và dạy về luật giáo dục trong suốt sự nghiệp của mình, vì vậy

việc chuyển đến một trường giáo dục cũng không hẳn là một ý tưởng điên rồ. Tôi cũng quan tâm sâu sắc đến các cơ hội thuộc lĩnh vực giáo dục, vì tôi đã được hưởng lợi rất lớn từ nền giáo dục tại thị trấn quê hương nhỏ bé của tôi ở phía bắc New Jersey, cũng như sau này là Yale và Đại học Virginia.

Cũng như bố, mẹ tôi không học đại học, song cả hai đều tin tưởng sâu sắc vào sức mạnh của giáo dục, và tôi đã trực tiếp được nếm trải sức mạnh đó. Các giáo viên tại trường trung học công lập mà tôi theo học ở New Jersey đã giúp tôi vào Yale, và trải nghiệm đó đã thay đổi cuộc đời tôi – nó đã mở ra những cánh cửa mà tôi thậm chí còn không biết chúng có tồn tại. Nó cũng dẫn tôi đến việc đặt một câu hỏi mà tôi đã cố trả lời trong phần lớn sự nghiệp của mình: Tại sao nền giáo dục công của chúng ta rất hiệu quả đối với một số bạn trẻ nhưng lại thất bại với rất nhiều bạn trẻ khác, đặc biệt là những bạn vốn đã gặp bất lợi? Tôi chấp nhận vị trí hiệu trưởng ở Harvard bởi đây như một cơ hội “ngàn năm có một” để tôi được làm việc với một nhóm người tận tâm và đầy cảm hứng, tất cả họ đều gắn bó sâu sắc với việc cải thiện các cơ hội giáo dục cho những sinh viên thường xuyên bị lơ đi.

Trong năm đầu tiên ở vị trí này, tôi phát hiện ra hiệu trưởng phải phát biểu rất nhiều. Bài phát biểu quan trọng nhất là ở lễ tốt nghiệp. Đây cũng là bài phát biểu khó thực hiện tốt nhất.

Trong bài phát biểu tốt nghiệp đầu tiên của mình, vì không biết nên nói về điều gì, tôi đã dùng lại một bài phát biểu của tôi tại lễ tốt nghiệp cấp 3. (Vâng, tôi có hơi tuyệt vọng.) Chủ đề bài phát biểu là về “thời gian,” một chủ đề có tính độc đáo cao, và thời cấp 3, toàn bộ bài phát biểu bao gồm những câu trích dẫn rời rạc từ những người nổi tiếng, được lấy trong Bartlett’s Familiar Quotations (tạm dịch: Những câu trích dẫn quen

thuộc của Bartlett), nói về sự thiêng liêng của thời gian – Helen Keller về thời gian, Einstein về thời gian, Yogi Berra về thời gian. Khi tôi chỉnh sửa lại bài phát biểu đó để dùng cho khóa tốt nghiệp năm 2014 ở Harvard, tôi đã nhận ra điều mà tôi cố gắng nói ba mươi năm trước là chúng ta không nên lãng phí thời gian vào việc sợ hãi – về quá khứ, về tương lai, về sự không chắc chắn, về những người khác, về những ý tưởng mới, hoặc về những tình huống mới. Tôi vẫn tin rằng điều đó đúng.

Năm thứ hai, tôi nói về một chủ đề khác đã thu hút sự chú ý của tôi trong một thời gian dài: tội không làm. Tôi lớn lên trong nhà thờ Công giáo, đi lễ hàng tuần và là một lễ sinh. Nếu bạn chưa biết thì tôi xin nói, Công giáo rất quan tâm đến tội lỗi, đặc biệt là tội không làm.

Tôi đã học về tội không làm trong lần xưng tội đầu tiên. Khi 11 tuổi, tôi và bạn tôi chẳng may đã đốt sân nhà. Chúng tôi đang thử dùng kính lúp để đốt một chiếc lá. Khi không thành công, chúng tôi đã quyết định ngâm lá vào xăng. Hóa ra việc đó lại đem lại hiệu quả rất tốt – thực ra là quá tốt, đến mức một ngọn lửa khá lớn đã bùng lên trong sân nhà tôi. Cuối cùng thì tôi và bạn cũng dập được ngọn lửa đó nhưng tôi đã làm cháy mất hai hàng lông mày của mình.

Tối hôm đó, khi bố mẹ hỏi tôi có biết tại sao một mảng cỏ ở sân lại cháy đen ngòm không, thì tôi giả vờ ngạc nhiên chẳng khác gì họ.

“Lạ thật,” bố nói.

Tôi hỏi ông tại sao ông thấy lạ.

“Vì bố khá chắc rằng buổi sáng con vẫn còn lông mày.”

Ông không nói gì thêm. Tôi bảo đảm là ông mong tôi cuối cùng sẽ thú tội và tôi đã thú tội. Nhưng trước tiên, tôi xưng tội với một linh mục rồi sau

đó, rất lâu sau, mới thú tội với bố mẹ.

Ban đầu, tôi không biết mình sẽ thừa nhận tội này trong lần xưng tội đầu tiên. Với lần đầu tiên, dường như đó là một tội khá nặng và tôi nhận ra thực ra tôi mắc phải hai tội – làm cháy, rồi sau đó, như các chính trị gia thỉnh thoảng vẫn nói, “nhớ nhầm” việc mình đã làm khi bố mẹ hỏi.

Khi đến thời điểm xưng tội, tôi hỏi linh mục trước rằng điều gì sẽ xảy ra nếu không xưng tất cả tội mình mắc phải. Về cơ bản, tôi muốn biết mình có những lựa chọn gì. “Cả việc đó,” ông nói, “cũng là một tội. Tội không làm.” Khỉ gió, tôi nghĩ – hiển nhiên là tôi không nói ra thành lời. Vị linh mục giải thích rằng, không làm điều mà bạn phải làm, cũng là một tội chẳng khác gì cố ý làm điều sai trái.

Ban đầu, ý tưởng bạn có thể phạm tội chỉ bằng việc không làm gì khiến tôi bàng hoàng nhưng qua nhiều năm, tôi tiến đến niềm tin rằng tội không làm thường có hại – với người khác và với chính bản thân – hơn cả tội làm sai. Quả thật, nó luôn luôn là nguồn gốc của những nỗi ân hận sâu sắc nhất của chúng ta, và đó là lý do cuối cùng tôi đã nói với bố mẹ về việc làm cháy sân. Đó cũng là lý do tôi nói về tội không làm trong bài phát biểu tốt nghiệp lần thứ hai trong vai trò hiệu trưởng. Tôi đề nghị các sinh viên nên quan tâm đến những việc mà họ đang không làm.

Vào mùa xuân năm 2016, khi lễ tốt nghiệp đến gần, bạn bè và đồng nghiệp bắt đầu hỏi tôi có kế hoạch gì cho bài phát biểu của mình. Trong suốt một khoảng thời gian, tôi chỉ đơn giản trả lời theo phản xạ rằng: “Một câu hỏi hay đấy.” Tôi biết đây là một câu trả lời vụng về. Nhưng rồi tôi nhận ra rằng, mặc dù đó là một câu trả lời tồi, nhưng “những câu hỏi hay” thực sự có thể trở thành một chủ đề tốt cho bài phát biểu tốt nghiệp, đặc biệt khi cả đời tôi đã bị ám ảnh với chủ đề này.

Vì vậy, tầm quan trọng của việc hỏi – và lắng nghe – những câu hỏi hay trở thành chủ đề bài phát biểu của tôi, và cũng là chủ đề của cuốn sách này. Những chương sau sẽ thảo luận năm câu hỏi thiết yếu cũng như câu hỏi phần thưởng cuối cùng. Nhưng trước khi chúng ta đi vào những câu hỏi cụ thể đó, có thể sẽ hữu ích nếu đặt chúng vào một bối cảnh rộng hơn. Vì vậy, cho phép tôi đưa ra hai đề nghị về những câu hỏi nói chung.

Lời đề nghị thứ nhất là, hãy dành nhiều thời gian hơn để nghĩ về những câu hỏi đúng nên hỏi.

Nhiều người trong chúng ta dành quá nhiều thời gian để lo lắng về việc tìm ra câu trả lời đúng.

Những sinh viên mới tốt nghiệp gần đây đặc biệt dễ mắc phải nỗi lo lắng này do họ vừa được nhận một tấm bằng chứng minh cho kiến thức của họ – và gia đình họ, đặc biệt trong trường hợp gia đình giúp trả học phí cho tấm bằng đó, có thể mong đợi một vài câu trả lời. Tuy nhiên, với rất nhiều người trong chúng ta, việc băn khoăn về những câu trả lời đúng kéo dài suốt cả cuộc đời. Đây là một đặc điểm phổ biến trong công việc của chúng ta, nơi chúng ta không muốn cảm thấy mình kém cỏi so với các đồng nghiệp. Nó cũng lan vào cuộc sống cá nhân, nơi chúng ta không muốn có vẻ như không biết gì trước những người phụ thuộc vào chúng ta. Chẳng hạn những người mới làm bố làm mẹ sẽ muốn có câu trả lời cho, cũng như về, những đứa con của họ. Giống như những nhân viên mới, những người mới làm bố mẹ dễ trở nên căng thẳng nếu họ gặp phải một câu hỏi mà họ không thể trả lời, điều tất nhiên sẽ thường xuyên xảy ra khi là người mới trong bất kỳ lĩnh vực nào. Đây chính là lý do giải thích tại sao những kinh nghiệm mới có thể rất áp lực. Nếu bạn nghĩ mình có nghĩa vụ phải có các câu trả lời, nhưng tất cả những gì bạn có lại toàn là những câu hỏi, thì ai mà không áp lực được chứ?

Tôi đã phải chịu đựng tình trạng này khi trở thành hiệu trưởng. Ban đầu, tôi nghĩ rằng một khía cạnh lớn trong công việc của tôi là phải có tất cả các câu trả lời. Suy cho cùng thì người lãnh đạo là người phải đưa ra được một tầm nhìn. Ở một nghĩa nào đó, việc đưa ra được một tầm nhìn tức là trả lời câu hỏi nòng cốt: Rốt cuộc thì tổ chức này làm về cái gì? Phải nói thật là tôi không có một tầm nhìn rõ ràng khi bắt đầu vị trí này. Tôi còn chẳng biết nhà vệ sinh gần nhất ở đâu. Việc không có câu trả lời, chứ chưa nói đến một tầm nhìn, đầu tiên khiến tôi căng thẳng, rồi đến tuyệt vọng và đôi khi còn hoảng loạn.

Tuy nhiên, sau một thời gian, tôi phát mệt với việc phải vờ như mình biết câu trả lời, vì vậy tôi bắt đầu hỏi, thậm chí là để đáp lại một câu hỏi. Ví dụ như: “Câu hỏi hay đấy. Vậy anh nghĩ thế nào?” Tôi nhận ra rằng đối với một hiệu trưởng, việc hỏi những câu hỏi hay cũng quan trọng không kém gì đối với một giảng viên luật mặc dù các câu hỏi chắc chắn là khác nhau. Chẳng hạn như, chỉ cần đặt ra câu hỏi về những người khác là bạn đã có thể truyền đạt một tầm nhìn có sức hút với những người mà bạn làm việc cùng. Trước khi nhận ra điều này, tôi đã căng thẳng liên tục vì không thể ngay lập tức đưa ra câu trả lời cho tất cả câu hỏi mà tôi gặp phải, dù lớn hay nhỏ.

Điều tôi muốn nói ở đây không phải là câu trả lời không quan trọng hay không liên quan. Thay vào đó, tôi muốn đề xuất rằng câu hỏi cũng quan trọng không kém gì câu trả lời và thường là quan trọng hơn. Có một sự thật giản đơn là câu trả lời chỉ có thể hay ngang với câu hỏi được đưa ra. Nếu bạn hỏi sai thì bạn sẽ nhận được câu trả lời sai.

Tôi rút ra được điều này từ kinh nghiệm – đúng ra là từ rất nhiều kinh nghiệm của tôi nhưng tôi sẽ chỉ chia sẻ một kinh nghiệm mà thôi. Bối cảnh là một buổi khiêu vũ ở trường Luật tại Charlottesville vào năm

1990. Cuối cùng, tôi cũng dồn hết can đảm để giới thiệu bản thân với Katie Homer, một người bạn đồng môn mà tôi đã “thầm thương trộm nhớ” da diết. Nhưng tôi mắc phải hai sai lầm. Sai lầm đầu tiên là tôi đã quyết định giới thiệu bản thân mình trong khi Katie đang khiêu vũ với một người khác. (Đừng có hỏi tôi tại sao, dù đó cũng là một câu hỏi hay.) Sai lầm thứ hai và quan trọng hơn là tôi đã mất hết dũng khí vào giây phút cuối cùng, nên thay vì tự giới thiệu với Katie, tôi đã giới thiệu với bạn nhảy của cô ấy, người mà tôi gọi là Norman. Tôi hỏi, với giọng khá lớn, để đối phương có thể nghe được qua tiếng nhạc ồn ã: “Cậu có phải là Norman không? Mình hỏi thế vì hình như chúng ta cùng học lớp Tổ tụng Dân sự thì phải. Mình rất tán phục những đóng góp của cậu trong các buổi thảo luận của lớp đấy.” Norman trả lời một cách vui vẻ: “Ừ, là mình đây, cảm ơn nhé!”

Bây giờ, với câu hỏi của tôi thì rõ ràng Norman đã đưa ra một câu trả lời hoàn toàn phù hợp. Nhưng nó vẫn là một câu trả lời sai. Câu trả lời đúng, đối với tôi, phải là: “Mình là Katie Homer. Gặp cậu mình vui lắm. Mình thực sự rất muốn được kết hôn với cậu.” Nhưng do không đặt đúng câu hỏi, tôi không thể hy vọng mình sẽ nhận được câu trả lời đúng. Thật may cho tôi là Katie đã hiểu câu hỏi thực sự mà tôi đã cố gắng đưa ra, vì thế mới có đám cưới của chúng tôi sau này.

Việc đặt ra câu hỏi hay khó hơn chúng ta tưởng. Tôi nói điều này không chỉ để giải thích cho việc tôi hỏi sai tại buổi khiêu vũ. Việc đặt ra câu hỏi hay rất khó bởi nó đòi hỏi bạn phải nhìn xuyên qua những câu trả lời dễ dàng và thay vào đó, chuyển trọng tâm sang những câu trả lời khó, những câu trả lời ma lanh, những câu trả lời bí ẩn, những câu trả lời đáng xấu hổ, đôi khi cả những câu trả lời đầy đau đớn nữa. Nhưng tôi cho rằng cả bạn và người nghe đều sẽ thu được nhiều điều hơn nếu bỏ công

sức làm việc đó, và điều này đúng cho cả đời sống cá nhân lẫn sự nghiệp của bạn.

Việc đặt ra câu hỏi hay là yếu tố tối quan trọng đối với sự thành công trong gần như mọi sự nghiệp chúng ta có thể nghĩ ra. Chẳng hạn, những giáo viên giỏi sẽ rất thích những câu hỏi được đặt ra một cách khéo léo khiến kiến thức trở nên sống động và thắp lên một ngọn lửa tò mò. Đối với trẻ em thì không có món quà nào quý giá hơn sự tò mò. Những nhà lãnh đạo tài năng, thậm chí cả những nhà lãnh đạo vĩ đại, chấp nhận rằng họ không có tất cả các câu trả lời. Nhưng họ biết làm sao để đưa ra đúng câu hỏi – những câu hỏi buộc người khác cũng như chính bản thân họ phải vượt qua những câu trả lời cũ rích và nhàm chán, từ đó mở ra những cơ hội chưa hề xuất hiện trước khi câu hỏi được đưa ra.

Những nhà cải cách trong mọi lĩnh vực đều hiểu ý nghĩa trong câu nói của Jonas Salk, người tìm ra vắc-xin phòng chống bại liệt: “Điều mà mọi người coi là một khám phá, thực ra chính là việc khám phá ra câu hỏi đã đưa đến khám phá ấy.” Cần thời gian để tìm ra câu hỏi nhưng đó là khoảng thời gian xứng đáng. Einstein, một người rất tin tưởng vào tầm quan trọng của việc hỏi, có một câu nói nổi tiếng rằng, nếu ông có một tiếng đồng hồ để giải quyết một vấn đề, và cuộc đời ông phụ thuộc vào việc này, thì ông sẽ dành 55 phút đầu tiên để quyết định xem câu hỏi đúng là gì. Có thể bạn sẽ muốn dành thời gian cho câu trả lời nhiều hơn một chút so với Einstein, nhưng bạn hiểu ý tôi muốn nói chứ?

Việc đặt ra câu hỏi hay cũng rất quan trọng trong đời sống cá nhân. Những người bạn tốt hỏi những câu hỏi tuyệt vời, và những bậc phụ huynh tốt cũng thế. Họ đưa ra những câu hỏi mà chỉ bằng việc hỏi chúng, họ đã thể hiện rằng họ hiểu và quan tâm đến bạn nhiều như thế nào. Họ đưa ra những câu hỏi mà khiến bạn phải dừng lại, khiến bạn

phải suy ngẫm, khiến bạn muốn trung thực, và khiến bạn muốn kết nối với họ sâu sắc hơn. Họ đưa ra những câu hỏi không hẳn cần một câu trả lời nhưng lại khiến bạn khó có thể cưỡng lại. Tôi tin rằng việc đưa ra những câu hỏi không thể cưỡng lại là một nghệ thuật đáng để chúng ta trau dồi.

Quả thực, việc đặt những câu hỏi hay là một phần trong việc định hình nên bản tính con người. Pablo Picasso từng nói, ông nghĩ máy tính là vô dụng vì tất cả những gì chúng có thể cung cấp là các câu trả lời. Điều này có chút cực đoan, và đánh giá này của Picasso cũng được đưa ra rất lâu trước khi Siri và Google ra đời, chứ chưa nói đến Watson. Nhưng nếu bạn ngẫm nghĩ về vấn đề này, bạn sẽ thấy Siri, Google và Watson rất tuyệt vời trong việc trả lời một vài câu hỏi căn bản nhưng lại không giỏi lắm trong việc đưa ra những câu hỏi đó.

Máy tính cũng không hề xuất sắc trong việc diễn giải những câu hỏi tệ. Điều này dẫn đến lời đề xuất thứ hai của tôi: Việc lắng nghe chăm chú câu hỏi hay rất quan trọng. Người ta thường nói, “Không có câu hỏi nào là ngu ngốc.” Điều đó hoàn toàn sai. Có nhiều câu hỏi chỉ cần nghe qua đã biết là ngu ngốc, ví dụ như: “Bạn có phải là Norman học cùng lớp Tố tụng Dân sự với mình không?” Tuy nhiên, việc những câu hỏi này có ngu ngốc mãi hay không lại thường phụ thuộc vào người nghe. Đề xuất tôi muốn đưa ra ở đây là, bạn, trong vai trò người nghe, có thể biến phần lớn những câu hỏi ngu ngốc thành những câu hỏi hay, miễn là bạn lắng nghe một cách cẩn trọng và rộng lượng.

Đôi khi bạn sẽ gặp phải một vài câu hỏi “vô phương cứu chữa”, cũng có nhiều câu hỏi nghe qua tưởng chừng tệ nhưng thực ra lại là những câu hỏi hay, hoặc ít nhất chỉ là những câu hỏi vô hại được ngụy trang trong tấm áo của sự ngại ngùng. Để giúp bạn nhìn ra điều này, tôi sẽ đưa ra

một câu đố nhỏ, hay một bài đánh giá quá trình, theo cách nói của những người làm trong ngành giáo dục ngày nay. Tôi sẽ kể cho bạn nghe hai câu chuyện, cả hai đều đúng, và nhiệm vụ của bạn là xác định xem chúng khác nhau ở đâu.

Năm 1984, một thời gian ngắn sau khi tôi đặt chân đến Yale với tư cách là sinh viên năm nhất, tôi đã bắt chuyện với một bạn nữ cùng lớp. Cuộc nói chuyện diễn ra rất trôi chảy và sôi nổi. Khoảng 20 phút sau, người bạn cùng lớp dừng lại và nói, “Mình có thể hỏi cậu một câu không?” Lúc đó, tôi đã tự nhủ, Tuyệt vời! Cô ấy đang định mời mình ăn tối hoặc xem phim đây mà. Mới vào đại học được hai ngày mà mình đã chuẩn bị có người hẹn hò rồi.

Bây giờ, trước khi tôi nói cho bạn nghe câu hỏi thực sự của cô ấy, tôi muốn nhấn mạnh rằng vào thời điểm đó, tôi cao khoảng 1m60 – thấp hơn tới 7cm so với cơ thể vạm vỡ của tôi ngày nay. Một thông tin có lẽ liên quan hơn là, ngày đó, đối với tôi, tuổi dậy thì vẫn chỉ là một khái niệm mơ hồ. Nói tóm lại, trông tôi như một thằng bé 12, 13 tuổi. Quay trở lại với câu hỏi. Người tôi hy-vọng-hẹn-hò nói rằng, “Ừm... mình không biết phải hỏi thế nào cho phải... nhưng có phải cậu là một thần đồng nhí không?” Chẳng cần phải nói, chúng tôi không đi ăn tối. Xem phim cũng không.

Trái ngược với câu hỏi này là câu hỏi mà mẹ tôi nhận được khoảng hai tháng sau cuộc trò chuyện đầy xấu hổ về thần đồng nhí. Tôi lớn lên ở Midland Park, một thị trấn cổ cồn xanh nằm ở phía bắc New Jersey. Người dân ở đây chủ yếu là thợ sửa ống nước, thợ điện, thợ xây vườn hoa và công viên. Bao quanh thị trấn là những vùng ngoại ô giàu có, mà chủ các căn nhà ở đây thuê những người thợ sửa ống nước, thợ điện, thợ vườn ở Midland Park. Cửa hàng thực phẩm A&P của chúng tôi nằm ở

ranh giới giữa Midland Park và một thị trấn giàu có. Một hôm, khi mẹ tôi đang cho thực phẩm vào xe ở khu đỗ xe của A&P thì một người phụ nữ có bộ tóc rất cầu kỳ bước đến và hỏi có phải mẹ tôi ở Midland Park hay không. Sau khi mẹ tôi trả lời rằng đúng là bà sống ở Midland Park thì người phụ nữ đó chỉ vào biểu tượng Yale được dán trên kính chắn gió phía sau chiếc xe của bố mẹ tôi và nói: “Tôi không muốn tọc mạch nhưng tôi rất tò mò: biểu tượng Yale kia đã dán sẵn trên xe khi bà mua nó phải không?”

Bạn nhìn ra sự khác nhau giữa hai câu hỏi rồi phải không? Câu hỏi đầu tiên chỉ là một câu hỏi vô hại, thậm chí còn (hơi) buồn cười. Cuối cùng tôi đã nhận ra điều này khi đến giai đoạn dậy thì vài tháng sau đó, một khoảng thời gian dài đau đớn. Câu hỏi thứ hai lại chẳng mấy thân thiện – thực ra nó còn không phải một câu hỏi. Nó là một lời lăng mạ.

Trong cuộc đời, bạn sẽ phải nhận một vài câu hỏi mang tính thù địch – một số đến từ những người lạ, một số khác đến từ đồng nghiệp, cấp trên hay người thân. Mấu chốt là phải phân biệt giữa những câu hỏi mang tính thù địch với những câu hỏi vụng về nhưng vô hại. Có thể những câu hỏi vụng về là cách mà người hỏi sử dụng để tìm hiểu bạn sâu hơn, hoặc chúng có thể chỉ là sản phẩm của sự sợ hãi và thiếu hiểu biết, cả hai trường hợp đều không sai về mặt đạo đức. Những câu hỏi tồi tệ thực sự không thể coi là những câu hỏi. Chúng là những lời tuyên bố được ngụy trang dưới dạng câu hỏi để hạ nhục bạn hoặc khiến bạn mắc sai lầm. Chúng ta cần thận trọng với những “câu hỏi” đó, nhưng tôi tin rằng chúng ta cũng cần giữ tinh thần cởi mở và rộng lượng với tất cả những câu hỏi đích thực khác, kể cả những câu hỏi vụng về.

Bây giờ, để giúp bạn hiểu rõ hơn tại sao tôi tin vào sức mạnh – và vẻ đẹp – của những câu hỏi hay, tôi muốn chuyển sang năm câu hỏi thiết

yếu. Đây là những câu hỏi mà bạn luôn luôn nên hỏi và lắng nghe chăm chú dù chúng được hỏi theo một cách ngại ngùng chẳng nữa. Chắc chắn đây không phải là những câu hỏi quan trọng duy nhất mà bạn có thể hỏi bản thân hay những người khác. Thông thường, điều gì là quan trọng sẽ tùy thuộc vào hoàn cảnh. Thay vào đó, năm câu hỏi này là những câu hỏi thiết yếu, gần như luôn hữu dụng trong mọi hoàn cảnh, đóng vai trò quan trọng trong những cuộc nói chuyện đơn giản và sâu sắc diễn ra hằng ngày. Chúng là những câu hỏi có thể giúp bạn vượt qua buổi sáng thứ Hai một cách dễ dàng, cũng như giúp bạn tìm ra bạn muốn làm gì với cuộc đời mình. Chúng là những câu hỏi sẽ giúp bạn hình thành nên những mối quan hệ mới và làm sâu sắc thêm những mối quan hệ đang có.

Khi tôi còn học tiểu học, bác bảo vệ ở trường tôi đeo một chùm chìa khóa rất to ở thắt lưng. Tôi rất thích chùm chìa khóa đó, một phần do số lượng chìa khóa trông như thể lớn hơn số lượng cánh cửa trong trường, hoặc ít nhất là lớn hơn số lượng cánh cửa mà đám học sinh chúng tôi có thể nhìn thấy. Tôi nghĩ về những cánh cửa bí mật mà những chiếc chìa khóa có thể mở ra, và thứ nằm phía sau chúng. Tôi coi bác bảo vệ là người quyền lực nhất trường vì bác có tất cả chìa khóa. Đối với tôi, những chiếc chìa khóa thể hiện quyền lực.

Những câu hỏi cũng giống như những chiếc chìa khóa. Những câu hỏi đúng, được hỏi đúng thời điểm, sẽ mở ra cánh cửa đi vào một điều bạn chưa từng biết, một điều bạn chưa từng nhận ra, hay thậm chí một điều bạn chưa từng nghĩ đến – về những người khác và về chính bản thân bạn. Tôi muốn nói rằng năm câu hỏi sau đây giống như năm chiếc chìa khóa quan trọng nhất trong một chùm chìa khóa. Mặc dù chắc chắn bạn sẽ cần những chiếc chìa khóa còn lại vào lúc này hay lúc khác, nhưng bạn sẽ không bao giờ muốn thiếu năm chiếc này.

CHƯƠNG 1: HẢ, GÌ CƠ?

Lần đầu tiên tôi hỏi câu “Hả, gì cơ?” là đúng thời điểm trước khi Will, con trai tôi ra đời.

Tôi và Katie đều nghĩ rằng mình đã tìm hiểu đầy đủ các vấn đề về sinh sản dù đây mới là lần đầu chúng tôi làm bố mẹ. Chúng tôi đã đi học các lớp dạy về sinh sản; chúng tôi đã tập thở; chúng tôi đã xem các đoạn phim. Khi khoảnh khắc đó đến, và Katie vỡ ối vào buổi sáng ngày 25 tháng Hai năm 1996, chúng tôi biết chúng tôi đã sẵn sàng.

Chúng tôi vào bệnh viện Lenox Hill ở thành phố New York và được đưa vào phòng hộ sinh. Căn phòng này được trang trí như một căn phòng ở khách sạn Marriot. Do đây là lần đầu tiên, Katie không biết có phải mình đang trong giai đoạn chuyển dạ hoạt kỳ hay không. Cô ấy bị vài cơn đau nhẹ, nhưng những y tá giàu kinh nghiệm thấy thế là bình thường. Khi chúng tôi đi bộ quanh bệnh viện với hy vọng có thể đẩy nhanh quá trình sinh nở, Katie vẫn luôn mỉm cười, chỉ thỉnh thoảng mới nhăn nhó. Một bác y tá lớn tuổi nói với cô ấy, đúng kiểu New York thời xưa, “Con gái à, con biết bây giờ con cần điều gì không? Một cơn co thật đúng nghĩa.”

Khoảng 10 tiếng sau, những cơn co thật đúng nghĩa mới đến. Không khó để nhận ra chúng. Vấn đề là dường như chẳng có gì khác đang xảy ra cả, và sau một lúc, Katie cùng đứa con trai sắp chào đời của tôi, Will, bắt đầu đau. Bác sĩ vào phòng và nói tỉnh bơ rằng đã đến lúc chuyển chúng tôi sang phòng khác. Việc này không nằm trong kế hoạch ban đầu, nhưng

chúng tôi làm theo mà chẳng hỏi han gì, một điều thật mâu thuẫn với chủ đề của cuốn sách này.

Căn phòng khác hóa ra chính là phòng mổ, tức là chúng tôi chuyển từ một căn phòng tiện nghi, ấm cúng như ở khách sạn sang một căn phòng ốp gạch lạnh lẽo và sáng chói. Một đội y bác sĩ đang đợi chúng tôi. Tôi đứng cạnh giường của Katie trong khi bác sĩ giải thích vô cùng bình tĩnh rằng Will bị kẹt, nhiều khả năng là do đầu thằng bé quá to, và họ phải đưa thằng bé ra ngay lập tức. Bác sĩ hỏi chúng tôi muốn hỗ trợ sinh bằng kẹp hay giác hút. Katie hét lên, “Chỉ cần làm chuyện này chấm dứt là được!” Đây không phải một câu trả lời trực tiếp cho câu hỏi, nhưng tôi thấy rằng tốt nhất không cần chỉ ra điều đó vào lúc này. Thay vào đó, tôi nói rằng tôi nghĩ bác sĩ sẽ quyết định tốt hơn vì về cơ bản, đây là lần đầu tiên chúng tôi làm chuyện này. Ông ấy quyết định dùng giác hút.

Tiếp theo, một người đàn ông xuất hiện bên cạnh tôi và tự giới thiệu mình là một bác sĩ. Sau đó, ông giải thích, một cách vô cùng bình tĩnh, rằng ông sẽ ấn cẳng tay vào bụng của Katie để ép con chúng tôi ra, “giống như anh ép hạt ra khỏi quả ô-liu vậy.” Khi ông vươn tay qua bụng Katie và bám vào thành giường bên kia để làm điểm tựa, tôi nhớ rất rõ mình đã nghĩ rằng chúng tôi chưa bao giờ được học về cách làm này ở lớp học tiền sản cũng như chưa từng thấy hành động “ép hạt ra khỏi quả ô-liu” trong các đoạn phim về việc sinh sản mà chúng tôi xem.

Nhưng tất cả những gì tôi có thể nói là “Hả, gì cơ?” Thay vì trả lời, ông bác sĩ ấn vào bụng Katie.

Katie lịch sự giải thích rằng việc này khiến cô ấy có chút khó chịu – tôi nghĩ chính xác điều cô ấy muốn nói là, “Bỏ tay ra khỏi người tôi, nếu

không tôi sẽ giết ông.” Ngay sau đó, chẳng khác gì một hạt ô-liu, Will nhô ra.

Tôi đã từng nghe câu hỏi “Hả, gì cơ?” từ rất lâu trước khi tôi tự mình đưa ra câu hỏi đó trong phòng họp sinh. Keith Flavell, một người bạn cùng lớp đại học với tôi, lúc nào cũng hỏi câu hỏi này. Anh chàng Canada dễ thương, đáng yêu đôi khi thấy nhiều bạn trong lớp, bao gồm cả tôi, rất khó hiểu. “Hả, gì cơ?” gần như trở thành phản xạ của Keith trong các cuộc trò chuyện giữa chúng tôi. Về cơ bản, nó chứa đựng những lời khẳng định thuộc nhiều mức độ, từ có chút không thể tin được cho đến cảm thấy lố bịch và khôi hài. Song, theo như tôi biết, câu hỏi này là “độc quyền” của Keith; nó là câu hỏi đặc trưng của cậu ấy.

Sau đó, tôi được nghe người ta nói rằng câu hỏi này rất phổ biến giữa những người Canada, nhưng tôi không thể biết chắc liệu nó có phổ biến vào giữa những năm 1980, thời điểm tôi và Keith học đại học, hay không. Thú thực, tôi còn chẳng thể chỉ ra được câu hỏi này lần đầu tiên xuất hiện ở đâu và khi nào. Tất cả những gì tôi biết là Keith đã khởi đầu một trào lưu toàn cầu.

Sau khi tốt nghiệp, tôi và Keith “đường ai nấy đi.” Câu hỏi này gần như biến mất khỏi cuộc đời tôi, ít nhất trong một khoảng thời gian. Thỉnh thoảng Katie có hỏi câu này, do học nó từ Keith, nhưng tôi chưa từng nghe câu hỏi này từ một người nào khác. Rồi khoảng mười năm trước, con trai tôi, Will, bắt đầu hỏi câu này, một điều cũng hợp lý nếu xét trên nguồn gốc của thằng bé. Tôi chú ý thấy bạn của nó cũng hỏi câu này. Và rồi đột nhiên, gần như chỉ qua một đêm, đi đến đâu tôi cũng thấy có người đang hỏi câu này. Ngày nay, nó là một yếu tố không thể thiếu trong các cuộc trò chuyện hằng ngày, đặc biệt là giữa những người trẻ dưới 30 tuổi. Tất nhiên, nó không chỉ giới hạn trong thế hệ Y¹.

¹ Theo tạp chí Times, thế hệ Y là những người sinh ra từ năm 1981 đến năm 2000.

Một số nhà nghiên cứu ngôn ngữ truyền thống có thể than thở về sự lan truyền của câu hỏi này, thường là về sự thừa thãi của từ “hả.” Những người khác có thể đi xa hơn và coi đây là một bằng chứng nữa cho sự xuống dốc của ngôn ngữ cũng như sự suy thoái của nền văn minh. Nhưng như người ta vẫn nói, người nào đã ghét thì kiểu gì cũng ghét, và trong trường hợp này, những người hoài nghi đã sai lầm, vì “Hả, gì cơ?” là một câu hỏi thật sự tuyệt vời. Quả thực, câu hỏi này tưởng chừng đơn giản nhưng thật ra không đơn giản chút nào và nó là một câu hỏi có tính thiết yếu, nếu không muốn nói là rất sâu sắc, một khi bạn hiểu được trọn vẹn cách sử dụng nó.

Đầu tiên, “Hả, gì cơ?” là một câu hỏi cực kỳ linh hoạt và đây là một phần nguyên nhân cho sự phổ biến của nó. Câu hỏi này có thể được hỏi theo nhiều cách, tùy vào từng tình huống. Ví dụ, khi được đưa ra một cách đơn giản, “Hả, gì cơ?” có thể là cách đề nghị đối phương nhắc lại điều họ vừa nói và chi tiết hơn một chút do lời khẳng định hoặc đề xuất đó quá đổi bất ngờ và có chút không thể tin được. Kéo dài từ “hả” và sau đó nói từ “gì cơ” ngắn nhưng nhấn mạnh là một cách hay để thể hiện sự hoài nghi. Nó gần giống kiểu chúng ta hỏi, “Anh thực sự vừa nói thế à?” hay “Anh đang đùa sao?” Cách sử dụng đảo ngược lại, nói từ “hả” ngắn và kéo dài từ “gì cơ,” được sử dụng khi có người đề nghị bạn làm điều gì đó, và nó rất hiệu quả trong việc truyền đạt sự nghi ngờ về động cơ đằng sau lời đề nghị này hoặc tỏ ý từ chối thẳng thừng lời đề nghị đó.

Cuối cùng là cách mà những đứa con của tôi sử dụng nhiều nhất khi chúng đưa ra câu hỏi này trong các cuộc trò chuyện giữa chúng tôi. Thông thường, chúng hỏi câu này khi tôi nói đến đoạn bảo chúng làm một công

việc nhà nào đó. Từ góc nhìn của chúng thì câu chuyện là, chúng sẽ nghe tôi nói cả một tràng dài rồi sau đó là “bố muốn các con dọn phòng.” Và chính vào lúc đó, câu hỏi không thể không xuất hiện: “Hả, gì cơ? Bố nói bọn con dọn phòng á?”

“Hả, gì cơ” là câu hỏi đứng đầu trong danh sách những câu hỏi thiết yếu của tôi vì nó là một phương thức hiệu quả trong việc đề nghị đối phương làm rõ và làm rõ là bước đầu tiên để thực sự hiểu được một điều gì đó – dù đó là một ý tưởng, một quan điểm, một niềm tin, hay một đề xuất kinh doanh. (Có lẽ không nên sử dụng câu hỏi này để đáp lại một lời cầu hôn. Tôi chỉ nói vậy thôi.)

Người ta có thể coi từ “hả,” mà đứng trước từ “gì cơ,” chỉ là một từ vô dụng. Nhưng tôi nghĩ nó rất quan trọng vì nó nhắc bạn (cũng như những người khác) chậm lại để bảo đảm là mình thực sự hiểu. Chúng ta thường xuyên không dừng lại để làm rõ vì nghĩ rằng mình đã hiểu trong khi thực sự chưa hiểu. Khi làm như vậy, chúng ta đánh mất cơ hội nắm được trọn vẹn một ý tưởng, một lời khẳng định, hay một sự kiện. Hỏi “Hả, gì cơ” là một cách hay để tận dụng, thay vì bỏ lỡ, những cơ hội đó.

Tôi xin đưa ra một ví dụ. Nhiều năm trước, tôi và Katie, cùng hai người bạn, đến Na Uy để đi bộ đường dài và chèo thuyền kayak. Ở đó, chúng tôi hẹn gặp một người bạn cũ, từng là phi công chuyên chở khách đi ngắm cảnh hoặc đến những khu vực cắm trại xa xôi hẻo lánh. Khi biết chúng tôi đang lên kế hoạch đi bộ đường dài gần một vịnh biển hẹp vào ngày hôm sau, anh ấy đã hỏi liệu chúng tôi có thể đưa một vị khách của anh ấy đi cùng không. Vị khách đó là một chàng trai Nhật Bản 19 tuổi rất muốn được nhìn thấy vịnh biển đó. Chúng tôi đồng ý và đến đón cậu ấy vào hôm sau.

Tiếng Anh của cậu ấy không tốt lắm, còn tiếng Nhật của chúng tôi là con số 0, vì vậy chuyến đi diễn ra khá yên lặng. Khi đến vịnh biển, người bạn mới của chúng tôi ngay lập tức ra khỏi xe và lấy ra bìa một album nhạc từ ba-lô. Sau đó, cậu ấy bắt đầu chạy đến nhiều vị trí khác nhau, thỉnh thoảng lại dừng lại, giơ bìa lên và nhìn ra phía vịnh, đến một ngọn núi lớn ở đằng xa. Rồi cậu ấy đi đến một vị trí khác và dừng lại một lần nữa. Tất cả chúng tôi vừa quan sát cậu ấy vừa liếc nhìn nhau, không biết chuyện gì đang xảy ra và lo lắng có gì đó “sai sai”.

Khi cuối cùng cũng bắt kịp cậu ấy, chúng tôi nhìn thấy trên bìa album có bức ảnh một vịnh biển hẹp cùng một ngọn núi lớn ở đằng xa. Album đó là một bản giao hưởng của Edvard Grieg, nhà soạn nhạc người Na Uy. Sau cùng, chúng tôi cũng nhận ra rằng bức ảnh trên bìa album chính là nơi chúng tôi đang đứng và người bạn mới này đang cố gắng tìm cho ra vị trí chính xác chụp bức ảnh đó. Sau đó, cậu ấy giải thích rằng cả đời cậu ấy đã mơ về việc đến nơi này và đó là lý do tại sao cậu ấy lại sử dụng khoản tiết kiệm cả đời để đến Na Uy.

Đây cũng chính là lúc Katie hỏi, “Hả, gì cơ?” Cuối cùng, chúng tôi biết được rằng cậu thanh niên này lớn lên trong một căn hộ rất nhỏ ở Tokyo và trải qua quãng thời thơ ấu vô cùng khó khăn. Lối thoát duy nhất của cậu ấy là nghe bản giao hưởng của Grieg và mơ về việc một ngày nào đó được đến địa điểm trong bức ảnh trên bìa album. Đối với cậu ấy, đó là nơi đẹp nhất trên thế giới. Phải mất một lúc chúng tôi mới hiểu được câu chuyện nhưng nhờ câu hỏi “Hả, gì cơ?”, Katie đã mời gọi cậu ấy giải thích và ngụ ý rằng chúng tôi muốn nghe câu chuyện của cậu ấy, mà hóa ra lại là một câu chuyện tuyệt vời.

Hỏi “Hả, gì cơ?” còn là một cách hay để tránh rút ra những kết luận vội vàng hoặc đưa ra những phán đoán hấp tấp. Chúng ta thường xuyên đưa

ra quyết định quá sớm, dù đó là quyết định đồng ý hay không với một người hay một ý tưởng, mà không chịu bỏ công bỏ sức ra để thực sự hiểu người đó hoặc ý tưởng đó. Những cuộc bàn luận công khai của chúng ta, đặc biệt là những cuộc nói chuyện trên các phương tiện truyền thông, đa phần giống như các bài tập về việc chọn phe và chọn nhóm. Chúng ta nghe hay đọc một điều gì đó, thực hiện một cuộc gọi nhanh, và rồi khinh thường những người mà chúng ta bất đồng ý kiến, coi họ thật ngu dốt hoặc xấu xa. Nếu chúng ta dành thêm thời gian để hiểu các ý tưởng và góc nhìn, đặc biệt là các ý tưởng và các góc nhìn mới mẻ và thách thức, có thể chúng ta sẽ bớt khinh thường hơn và thay vào đó là tò mò hơn. Ngay cả khi việc hiểu thêm về một ý tưởng hay góc nhìn không làm thay đổi quyết định của bạn thì nhiều khả năng, việc đó cũng sẽ khiến bạn tôn trọng hoặc ít nhất là đánh giá cao hơn người đưa ra ý tưởng hay góc nhìn đó.

Khi mọi yếu tố khác không đổi, việc thực sự hiểu một ý tưởng hay lập luận sẽ giúp bạn có thể đưa ra một đánh giá có hiểu biết về nó. Tôi đã học được điều này khi theo dõi cách hành xử của thẩm phán Tòa án Tối cao Mỹ John Paul Stevens, một trong những người xuất sắc nhất trong việc đưa ra câu hỏi mà tôi từng gặp trong sự nghiệp. Tôi được quan sát cách hành xử của thẩm phán Stevens khi tôi làm thư ký cho thẩm phán trưởng Rehnquist. Làm thư ký là một công việc trong mơ đối với những luật sư trẻ, đặc biệt là những người bị ám ảnh bởi các câu hỏi, một phần do chúng tôi được phép tham dự tất cả các phiên tranh tụng. Mỗi phiên tranh tụng kéo dài một giờ, mỗi bên có 30 phút. Ngoài thẩm phán Thomas, người nổi tiếng vì gần như không hỏi một câu hỏi nào, các thẩm phán khác đều liên tục hỏi các luật sư. Thông thường, các thẩm phán sẽ phản biện lại các luật sư và họ giao tiếp với những đồng nghiệp

của mình đang ngồi trên băng ghế nhiều hơn là với người luật sư đang biện hộ trước tòa.

Nhưng đó không phải phong cách của thẩm phán Stevens. Mặc dù ông không bao giờ đưa ra chính xác câu hỏi “Hả, gì cơ?” nhưng về cơ bản, đây là câu mà ông hỏi các luật sư hết lần này đến lần khác. Ông sẽ sử dụng cùng một câu hỏi này theo nhiều cách khác nhau để đề nghị các luật sư làm rõ một điểm then chốt nào đó trong lời biện hộ của họ. Ông thực hiện điều này với phong thái vô cùng tôn trọng và nhẹ nhàng. Ông không hề ra vẻ kiêu ngạo hay chế nhạo, giống như một số đồng nghiệp của ông, đặc biệt là thẩm phán Scalia. Thay vào đó, ông luôn bắt đầu bằng câu nói như, “Thưa luật sư, xin lỗi phải ngắt lời ông nhưng ông có thể làm rõ cho tôi điểm này được không.”

Câu hỏi sau đó ông đưa ra luôn nhắm vào điểm yếu nhất trong lời biện hộ của luật sư và có tỷ lệ “trúng đích” gần như tuyệt đối. Bằng việc yêu cầu luật sư tạm dừng phần biện hộ của mình và giải thích điểm then chốt – có thể là một điểm liên quan đến sự kiện hoặc điều luật – thẩm phán Stevens luôn luôn làm rõ rằng trong lời biện hộ của luật sư có một vấn đề, và thường là một vấn đề khá lớn. So với các đồng nghiệp, thẩm phán Stevens thường có xu hướng khai mở vụ kiện bằng cách hỏi các luật sư câu hỏi then chốt vào giữa vụ kiện, một câu hỏi mà họ phải trả lời được nếu muốn chiến thắng. Nếu không trả lời được thì khi đó, thẩm phán Stevens sẽ giải thích, bằng các câu hỏi kế tiếp cũng như các quan điểm của ông, lý do tại sao bên đó có thể thua kiện. Bằng cách đề nghị luật sư làm rõ trước tiên, thẩm phán Stevens đã tự đặt mình vào vị trí có thể ủng hộ mạnh mẽ cho kết quả mà ông nghĩ vụ kiện nên đạt được.

Cách thẩm phán Stevens tiếp cận với các câu hỏi đã minh họa một điểm có giá trị lâu dài: Trong gần như mọi trường hợp, tốt hơn là nên đề nghị

được làm rõ trước rồi sau đó hãy tranh luận. Trước khi bạn ủng hộ cho một quan điểm nào đó, hãy đảm bảo rằng mình đã hỏi: “Hả, gì cơ?” Nói cách khác, luôn luôn nên hỏi trước khi ủng hộ.

Tất nhiên, nói thì dễ hơn làm. Năm ngoái, tôi và những người khác đã nhận ra thực tế này khi may mắn được tham gia một lớp học thạc sĩ của Rakesh Khurana. Rakesh Khurana là giảng viên tại trường Kinh doanh Harvard và hiện đang là hiệu trưởng trường Cao đẳng Harvard. Để nâng cao chất lượng dạy học trong toàn trường, hằng năm, tôi cùng các đồng nghiệp đều mời những giảng viên tài năng thuộc Harvard đến dạy một vài lớp học thạc sĩ tại trường Cao học Giáo dục. Những giảng viên này sẽ dạy một lớp và khi kết thúc, họ sẽ giải thích điều họ muốn đạt được và lý do tại sao. Trong lớp của mình, Rakesh thể hiện năng lực dạy học tuyệt vời của ông qua các bài tập tình huống và đây cũng chính là cách thường được áp dụng trong các lớp học ở trường Kinh doanh.

Tại lớp thạc sĩ của mình, Rakesh nêu một tình huống dựa trên câu chuyện có thật, với những người liên quan là Jenny, Lee và Piet. Jenny là một trợ lý trẻ tại một công ty nhỏ làm về quan hệ công chúng và cô đang cố gắng chốt được hợp đồng với một khách hàng tiềm năng người Hà Lan tên là Piet. Jenny mời Lee, người hướng dẫn của cô và cũng là chủ công ty, đến tham dự một bữa trưa quan trọng với Piet. Lee chưa từng gặp Piet. Tại bữa trưa đó, Piet nhiều lần ca ngợi việc được hợp tác cùng Jenny và không ngừng tán thưởng cô là một người phụ nữ rất hấp dẫn. Lee lơ đi những nhận xét đó, Jenny cũng vậy, và cả hai cố giữ cuộc nói chuyện chỉ tập trung vào công việc. Piet hỏi liệu Jenny có tham gia vào dự án này không, và Lee trả lời rằng cô có tham gia, cùng với những đồng nghiệp khác trong công ty. Khi đã ăn xong, Piet ra dấu về phía Jenny và nói với

Lee rằng ông rất cảm ơn về bữa trưa vì ông đã luôn muốn có dịp được ăn trưa với một “người đẹp”.

Ban đầu, cuộc thảo luận diễn ra tại lớp thạc sĩ chỉ xoay quanh tình thế tiến thoái lưỡng nan mà Jenny gặp phải, cũng như phương hướng giải quyết dành cho cô. Liệu cô có nên nói thẳng ra rằng những lời nhận xét của Piet là quấy rối tình dục và nhiều khả năng sẽ đánh mất khách hàng của mình không? Hay cô nên im lặng để công việc được suôn sẻ? Cuộc thảo luận cũng tập trung vào Lee cùng vai trò mà cô nên đóng. Các học viên nói rất nhiều điều về Lee, đa phần là những điều thiếu tích cực – tôi đoán là đến đoạn này thì bạn cũng đang làm như thế. Mọi người chê trách rằng đáng ra “ông ta” phải bảo vệ Jenny, cấp dưới của mình, chứ không phải để cô ấy bị rơi vào một tình huống khó xử như vậy.

Đến đây thì Rakesh lên tiếng, như thể đã quên mất chi tiết này, “À, tôi xin lỗi. Tôi quên không bảo mọi người rằng Lee là phụ nữ.” Sau đó, ông im lặng, để cho dữ kiện quan trọng đó, một dữ kiện mà chẳng ai thêm hỏi, thấm vào trí óc mọi người. Tất cả học viên, kể cả tôi, ngay lập tức sống sờ và thốt lên, “Hả, gì cơ?” Rồi chúng tôi cười trừ với nhau khi nhận ra rằng chúng tôi đã đưa ra đủ lời chê trách về hành vi của Lee dựa trên một giả định chung rằng Lee là đàn ông – bất chấp tình huống mà chúng tôi được nghe không hề đề cập một từ nào về giới tính của Lee.

Về cơ bản, đây chính là điểm mấu chốt mà Rakesh muốn nói đến. Chúng ta tự cho rằng mình có lý khi lên án Lee. Tuy nhiên, Rakesh dạy chúng ta rằng đừng bao giờ nên chắc chắn như thế. Ông chỉ ra cho chúng ta thấy, chúng ta dễ bị mắc vào những giả định sai lầm khi chỉ trích và đánh giá như thế nào. Đương nhiên, bạn vẫn có thể lên án hành vi của Lee, nhưng rõ ràng sẽ tốt hơn nếu bạn làm thế khi đã có trong tay mọi dữ kiện. Đây là điều tôi sẽ luôn ghi nhớ.

Điều này đặc biệt cần ghi nhớ trong các tình huống khó khăn, dù ở nhà hay công sở. Khi gặp phải những cuộc trò chuyện căng thẳng hay những tình huống ngập tràn cảm xúc mạnh thì thật khó để ngưng lại và xem mình đã có đủ tất cả dữ kiện cần thiết cho việc rút ra một kết luận hợp lý hay chưa. Việc phản ứng lại – thường là mãnh liệt và dựa trên các giả định thay vì các dữ kiện thực tế – dễ dàng hơn, nếu không muốn nói là dễ dàng hơn rất nhiều. Để tránh bị rút ra kết luận một cách vội vàng, hãy nhớ phải luôn tự hỏi, “Hả, gì cơ?”

Câu hỏi “Hả, gì cơ?” không chỉ giúp làm sáng tỏ suy nghĩ của bạn mà còn của những người khác.

Vì lý do này, tôi thấy nó rất hữu dụng với các bậc phụ huynh. Họ có thể lật ngược tình thế trước những đứa con bằng cách hỏi lại chúng, “Hả, gì cơ?” Với các bậc phụ huynh đang đọc cuốn sách này hẳn mọi người biết rằng đôi lúc, những đứa con của chúng ta sẽ “lý sự cùn”. Chúng thường đánh giá thấp các rủi ro hoặc tổn thất có thể xảy ra khi tham gia vào một cuộc phiêu lưu với những người bạn của mình mà không có người lớn giám sát. Chúng thường ước lượng khoảng thời gian cần thiết để hoàn thành một công việc ngắn hơn so với thực tế. Nghiêm trọng hơn, do chúng rất bé nhỏ, nên chúng thường đánh giá sai lầm về vị trí của mình trong thế giới này và không nhìn ra được những điểm mạnh cũng như điểm thu hút của chúng đối với người khác.

Người lớn cũng dễ mắc phải các sai lầm tương tự. Chẳng hạn, những người thiếu tự tin thường đưa ra một loạt giả định và suy diễn sai lầm về việc họ thiếu năng lực, sức hút, tài năng nên không thể thành công trong sự nghiệp hay tình cảm. Khi con cái, bạn bè, hay các thành viên trong gia đình đánh giá thấp bản thân, hãy hỏi họ một câu tương tự như câu “Hả, gì cơ?” để giúp họ nhận ra các giả định cùng suy diễn sai lầm

của mình, và sau đó cả hai có thể nói chuyện về chúng. Thật vậy, bạn có thể nối tiếp cuộc trò chuyện bằng một câu hỏi theo dạng của câu hỏi thiết yếu thứ hai – “Không hiểu sao anh lại tin rằng bản thân mình như vậy?” – để kích thích bạn bè hoặc người thân của mình xem lại suy nghĩ của họ. Những cuộc nói chuyện như vậy không phải lúc nào cũng dễ dàng nhưng vô cùng cần thiết, chẳng kém gì những câu hỏi đã khơi gợi ra chúng.

Cuối cùng, tôi xin nói nhanh về việc trở thành một người biết lắng nghe. Hãy luôn lắng nghe để nhận ra những phiên bản khác nhau của câu hỏi “Hả, gì cơ?” Một số điều bạn nói chắc chắn sẽ tạo ra sự chống đối hoặc phản kháng từ bạn bè, người thân trong gia đình, hoặc đồng nghiệp. Khi là người phải nhận sự chống đối hoặc phản kháng này, bạn sẽ rất dễ lập tức sa vào một cuộc khẩu chiến để bảo vệ quan điểm của mình. Nhưng bạn hãy cố ghi nhớ rằng người đang chống đối hay phản kháng kia có thể chỉ đơn giản đang cần bạn giải thích thêm hoặc cần hiểu rõ hơn lý do hay động lực ẩn đằng sau những điều bạn nói.

Về cơ bản, việc tiếp cận các câu hỏi theo cách này cũng giống như việc hỏi đối phương trước khi mở cuộc khẩu chiến với họ. Điểm mấu chốt là trước khi giải thích trọn vẹn suy nghĩ của mình, đừng để bản thân bị kéo vào một cuộc khẩu chiến mà nhiều khả năng sẽ vô nghĩa. Vì vậy, lần tới khi một người nào đó đáp lại đề xuất hay gợi ý của bạn bằng câu “Thật vớ vẩn” hay “Đúng là một ý tưởng ngu ngốc,” hãy nhớ nhắc nhở bản thân rằng thực ra họ chỉ đang muốn hỏi “Hả, gì cơ?” thôi. Họ chỉ đang muốn bạn giải thích thêm. Có thể họ bất đồng ý kiến với bạn nhưng sau khi nghe bạn giải thích cặn kẽ, nhiều khả năng họ sẽ không còn coi ý tưởng của bạn là ngu ngốc hay vớ vẩn nữa.

Tóm lại, “Hả, gì cơ?” là một câu hỏi thiết yếu bởi nó nằm ở trung tâm của việc hiểu, mà việc hiểu lại là trung tâm của một cuộc sống viên mãn và tràn đầy, cả trong công việc lẫn cuộc sống cá nhân. Thế giới sẽ ngày càng tốt đẹp hơn nếu bạn ngày càng hiểu hơn về con người và những ý tưởng bạn bắt gặp ở trong đó. Nếu bạn trau dồi thói quen hiểu trước đánh giá sau thì bạn sẽ tránh được những cuộc xung đột vô nghĩa và tạo ra những mối liên hệ thân thiết hơn với những người xung quanh. Từ một câu hỏi tưởng chừng đơn giản mà có được kết quả như vậy thì cũng không tồi nhỉ?

CHƯƠNG 2: KHÔNG HIỂU...?

Theo nhận thức thông thường thì tò mò rất nguy hiểm, ngay cả với những chú mèo. Nhưng theo kinh nghiệm của tôi thì ngược lại mới đúng.

Sau khi kết hôn, tôi và Katie sống một thời gian ngắn ở Hà Lan, nơi nổi tiếng là có rất nhiều kênh đào. Tôi thích chạy bộ và một buổi sáng, tôi chạy qua một bãi cỏ trong công viên cách nhà vài cây số. Tôi nhận thấy cỏ phía trước có màu vàng chanh trong khi cỏ dưới chân tôi lại có màu xanh đậm. Thay vì hỏi, “Không hiểu sao cỏ phía trước lại đổi màu nhỉ?”, tôi chạy tiếp.

Chỉ khi băng qua bờ của con kênh đào tôi mới nhận ra rằng “cỏ” vàng chanh thực ra là tảo. Nhưng lúc đó đã quá muộn. Tôi bị ngã xuống kênh đào, nước ngập đến tận thắt lưng, cả người phủ một màu vàng chanh. Tôi vừa kiểm tra xem mình có bị thương không vừa nhìn xung quanh xem có ai ở đó không. Tôi trèo ra khỏi kênh đào, và chỗ duy nhất bị thương là lòng tự trọng của tôi, vì có vài người chứng kiến thốt lên bằng tiếng Hà Lan nhưng có thể dịch thô rằng, “Buồn cười quá! Ông ta lao thẳng xuống kênh!” Sau đó, tôi phải chạy vài cây số để về nhà trong bộ dạng như quái vật biển Sigmund vậy. (Quái vật biển Sigmund là ngôi sao trong một chương trình truyền hình tuyệt hay được chiếu vào sáng thứ Bảy trong những năm 1970.)

Sự việc này dẫn tôi đến với câu hỏi thiết yếu thứ hai: “Không hiểu...?” Đừng phản đối vội. Tôi biết về mặt chuyên môn mà nói thì đây không hẳn là một câu hỏi mà đúng hơn, nó là phần mào đầu cho một chuỗi các

câu hỏi. Ít nhất, “Không hiểu” có thể đi với “sao” và “liệu”. Chương này nói về hai biến thể dựa trên một chủ đề chung này, cụ thể là hai câu hỏi “Không hiểu sao...?” và “Không hiểu liệu...?”

Câu hỏi “Không hiểu sao...?” giúp bạn duy trì sự tò mò về thế giới, và việc này đáng ra đã có thể phát huy tác dụng khi tôi chạy bộ ở Hà Lan. Câu hỏi “Không hiểu liệu...?” giúp bạn duy trì sự tương tác với thế giới, và việc này thúc đẩy bạn thử nghiệm những điều mới mẻ. Nó cũng thúc đẩy bạn suy nghĩ về việc cải thiện thế giới này hay ít nhất là một phần của nó. Dù là hai câu hỏi riêng biệt nhưng chúng cũng liên quan đến nhau. Chẳng hạn, nếu đã hỏi “Không hiểu sao...?” thì kiểu gì cũng hỏi tiếp “Không hiểu liệu...?” Nếu thấy hơi khó hiểu thì bạn hãy theo dõi tiếp nhé.

Albert Einstein, trong lần khoe khoang một cách khiêm tốn vô cùng nổi tiếng của mình, đã nói rằng: “Tôi chẳng có tài năng gì đặc biệt. Tôi chỉ vô cùng tò mò mà thôi.” Trong khi vẽ đầu chắc chắn là sai thì vẽ sau lại chắc chắn là đúng. Einstein vô cùng tò mò về thế giới xung quanh ông, cả thế giới hữu hình lẫn vô hình. “Điều quan trọng,” theo ông, “là không ngừng đặt câu hỏi. Không bao giờ được đánh mất trí tò mò thần thánh.”

Trí tò mò bắt đầu bằng câu hỏi “Không hiểu sao...?” Khi trẻ em mới tiếp xúc với thế giới, đây chính là câu hỏi trước nhất xuất hiện trong óc chúng. “Tại sao” là câu hỏi tiên quyết của chúng và xuất hiện vô số lần trong các cuộc trò chuyện hằng ngày. Tôi nhận thấy rằng, không biết lý do là gì nhưng càng lớn, đa phần mọi người càng ít tò mò về thế giới. Có thể trí tò mò của họ không được bố mẹ hay thầy cô khuyến khích vì những người này mệt mỏi với câu hỏi “tại sao.” Cuộc đời cũng có thể là nguyên nhân bào mòn trí tò mò vì đối với người lớn, chỉ riêng việc sống qua ngày đã đủ khó khăn rồi.

Dù lý do là gì đi nữa, người phi thường là người giữ được trí tò mò bẩm sinh của trẻ thơ đối với thế giới xung quanh.

Nếu bạn duy trì việc hỏi “Không hiểu sao...?”, bạn có thể kích lệ bản thân duy trì trí tò mò. Ngay cả khi những người khác tỏ ra mệt mỏi hay không thể trả lời thì bạn cũng đừng nên ngừng hỏi chính mình. Điều tôi muốn nói không phải là bạn nên bỏ việc hay dành cả ngày để mơ mộng. Tôi chỉ muốn nói rằng bạn nên dành thời gian để nhìn ra xung quanh – những người ở gần bạn hay môi trường xung quanh – và nhớ hỏi “Không hiểu sao...?”

Câu hỏi này là chìa khóa mở ra kho tàng các câu chuyện, là chìa khóa giải quyết hàng loạt các vấn đề, dù lớn hay nhỏ. Đây là câu hỏi khai mở sự khám phá và dẫn đến sự giác ngộ. Đó là câu hỏi mà các nhà khoa học, từ Marie Curie cho đến Stephen Hawking, đã đưa ra với thế giới xung quanh họ. Nó là câu hỏi mà những nghệ sĩ và nhà văn vĩ đại đã đưa ra trong hàng thế kỷ. Đối với các nhà khoa học và nghệ sĩ, chưa nói đến các nhà giáo và doanh nhân vĩ đại, thì thế giới tràn đầy những câu đố đang đợi được giải đáp.

Bạn không cần phải là một nhà khoa học hay nghệ sĩ tầm cỡ thế giới mới có thể trân trọng việc thế giới chứa đầy bí ẩn cùng các câu đố, hay thậm chí không cần phải giải đáp một phần trong số chúng.

Bạn chỉ cần nhìn ra xung quanh và đặt câu hỏi thôi.

Thông thường, bạn sẽ thấy thế giới đứng yên và không nhận ra được rằng thứ mà chúng ta đang nhìn thấy trước mắt chỉ là sản phẩm của quá khứ – của những lực lượng không còn hiện hữu nữa. Tất cả mọi thứ xung quanh chúng ta đều là những thông điệp và gợi ý đang đợi được khám phá và diễn giải.

Hãy lấy ví dụ một thứ đơn giản như những bức tường đá trên cánh đồng chẳng hạn. Nếu đi qua vùng nông thôn nước Mỹ, đặc biệt là ở New England, chắc chắn bạn sẽ bắt gặp một bức tường đá. Một số bức bao quanh nơi tôi sống ở Massachusetts; một số bức lại kéo dài xuyên qua cánh rừng nằm ở phía sau nhà tôi. Những bức tường này phổ biến đến mức bạn sẽ rất dễ lờ chúng đi. Thực vậy, bản thân tôi cũng chẳng để ý đến chúng cho đến khi con gái tôi, Phebe, lúc đó khoảng 8 tuổi, hỏi tôi rằng tại sao nơi chúng tôi sống lại có nhiều bức tường đá đến vậy.

Sau khi phải trả lời là “Bố chịu,” tôi quyết định tìm hiểu một chút. Hóa ra, những bức tường thú vị hơn nhiều so với vẻ ngoài của chúng. Những viên đá xuất hiện từ hàng ngàn năm trước, khi những tảng băng làm đá hoa cương và đá vôi vỡ ra thành từng mảnh. (Được rồi, tôi biết là đoạn này khá nhạt nhẽo nhưng càng về sau sẽ càng hay hơn.) Trong các thời kỳ thuộc địa và cách mạng, những người nông dân bắt gặp những viên đá này khi thu dọn cánh đồng. Ban đầu, họ xếp chồng chúng lên nhau một cách tùy ý nhưng sau đó, họ sử dụng chúng để xây nên những bức tường ngăn cách các khu đất của họ. Khi các gia đình ở miền Đông Bắc chuyển từ nông nghiệp sang công nghiệp thì những bức tường bị ngó lơ. Nhiều bức tường trở nên to lớn quá mức trong thời kỳ Cách mạng Công nghiệp. Mãi đến tận giữa thế kỷ XX thì những bức tường mới được chú ý trở lại và được công nhận với giá trị là sợi dây gắn kết với lịch sử lập quốc của nước Mỹ cũng như tâm huyết được đổ vào để xây dựng nên chúng.

Để nhìn thấy những bức tường này – thực sự nhìn thấy – thì bạn phải hỏi như con bé Phebe nhà tôi: Không hiểu sao lại có nhiều bức tường đá thế nhỉ? Điều này chắc chắn sẽ dẫn đến những câu hỏi khác: Không hiểu chúng bao nhiêu tuổi nhỉ? Không hiểu người ta xây chúng để làm gì (và như thế nào) nhỉ? Không hiểu sao cái thì chạy xuyên qua rừng, cái thì

đổ nát, cái thì còn nguyên vẹn nhỉ? Một khi bạn bắt đầu hỏi và trả lời những câu hỏi này thì điều vốn tẻ nhạt sẽ trở nên đầy bí ẩn và hấp dẫn.

Cuộc tìm kiếm dẫn tôi đến với Henry David Thoreau, người đã phải trầm trồ trước những bức tường đá gần đầm Walden ở Concord, một nơi cách không xa nhà tôi lắm. Vào năm 1850, trong nhật ký của mình, Thoreau viết: “Chúng ta chưa bao giờ được chuẩn bị tinh thần để tin rằng tổ tiên của chúng ta đã nâng được những viên đá lớn hoặc xây được những bức tường dày. Tại sao công trình của họ thì nổi bật và trường tồn đến thế trong khi cuộc đời họ lại quá ngắn ngủi? Khi tôi nhìn một viên đá trên bờ tường mà chắc chắn để dịch chuyển nó phải tốn rất nhiều cái ách... thì tôi đầy ngỡ ngàng và tò mò, vì ẩn chứa trong đó là năng lượng và động lực mà chúng ta không hề có đài tưởng niệm cho chúng.” Thứ ban đầu chỉ là những bức tường gần như chẳng được ai chú ý đến, đã biến thành một bài học về lịch sử địa phương và một loạt các câu hỏi của Thoreau về sự hiện hữu, tất cả đều khiến Phebe, cũng như tôi, cảm thấy liên kết hơn với thế giới xung quanh và tất cả đều bắt đầu từ câu hỏi “Không hiểu sao...?”

Bức tường đá trên cánh đồng chỉ là một ví dụ đơn giản. Trong mọi thứ bạn nhìn – nếu bạn thật sự dành thời gian để nhìn – đều có những câu chuyện. Các con đường, tòa nhà, vì sao, cây cối, đoàn tàu, con thuyền, động vật – tất cả đều có một quá khứ và một câu chuyện để kể. Điều này đặc biệt đúng với những người xung quanh bạn, dù là người đang ngồi cạnh bạn trong giảng đường hay ở bàn làm việc kế bên. Tất cả đều có một câu chuyện của riêng mình. Để nghe những câu chuyện đó, và để hiểu thế giới xung quanh, từ niềm tin và giá trị của một cộng đồng cho đến các trải nghiệm của những con người trong đó, bạn đơn giản chỉ cần dành thời gian chú ý và hỏi “Không hiểu sao...?”

Khi biết được những câu chuyện đó, chắc hẳn cuộc đời bạn sẽ phong phú hơn. Thậm chí, nó có thể kéo dài hơn. Hóa ra, trí tò mò có lợi cho cả sức khỏe và hạnh phúc. Rất nhiều các nhà khoa học xã hội đã ghi nhận điều đó. Chẳng có gì ngạc nhiên khi những người có trí tò mò nhiều khả năng sẽ học hỏi và lưu giữ được nhiều hơn những điều họ học hỏi. Những người có trí tò mò nhiều khả năng sẽ thu hút người khác hơn vì mọi người sẽ bị hấp dẫn bởi những người quan tâm tới họ. Trí tò mò cũng khơi gợi sự cảm thông, một cảm xúc khan hiếm thời nay. Những người có trí tò mò nhiều khả năng sẽ khỏe mạnh hơn, đặc biệt là ít cảm thấy sợ hãi hơn, vì họ coi những tình huống mới là cơ hội để học hỏi chứ không phải là nguy cơ khiến họ nhận ra rằng bản thân còn thiếu sót. Theo một vài nghiên cứu, những người có trí tò mò nhiều khả năng cũng sống lâu hơn, có thể do họ tương tác nhiều hơn với thế giới xung quanh.

Câu hỏi “Không hiểu sao...?” sẽ giúp bạn luôn tò mò về thế giới còn câu hỏi “Không hiểu liệu...?” sẽ giúp bạn luôn tương tác với thế giới. Gần như mọi chuyến phiêu lưu tôi từng tham gia, mọi điều mới mẻ tôi từng thử nghiệm, đều bắt đầu từ câu hỏi “Không hiểu liệu mình có làm được không nhỉ?” và mỗi lần đều là một câu trả lời khác nhau.

Không hiểu liệu mình có thể tham gia đội chèo thuyền của trường đại học được không nhỉ (không; tôi thấp quá, tôi nhớ câu trả lời là như thế); không hiểu liệu mình có thể tham gia một nhóm hát acappella được không nhỉ (không, vì hóa ra bạn cần phải biết hát); không hiểu liệu mình có thể chơi rugby được không nhỉ (có, vì môn này không cần đến chiều cao và khả năng ca hát); không hiểu liệu mình có thể tự nuôi sống bản thân trong vòng sáu tháng sau khi ra trường bằng công việc thu gom rác ở Úc được không nhỉ (không hẳn; có lần tôi thấy một con mèo chết trong thùng rác và thế là xong); không hiểu liệu mình có thể thực hiện cú nhảy

bungee được không nhỉ (có, nhưng sẽ không bao giờ có lần thứ hai); không hiểu liệu mình có thể học chơi khúc côn cầu trên băng như một người lớn được không nhỉ (không được tốt lắm, theo lời các con và đồng đội của tôi); không hiểu liệu mình có thể học tung hứng được không nhỉ (có, vì thực ra nó không khó lắm); không hiểu liệu, năm năm trước, mình có thể học lướt sóng được không nhỉ (chắc cũng được, nếu hỏi các con tôi thì chúng sẽ trả lời như vậy); và không hiểu liệu mình có thể học đàn piano được không nhỉ (không, trừ phi tính bài Mary có một con cừu nhỏ; nhưng nếu hỏi Katie thì cô ấy sẽ không tính đâu). Điều mà danh sách trên muốn chỉ ra là, dù bạn có kỳ vọng thế nào thì không phải tất cả mọi thứ mới bạn thử đều sẽ thành công. Nhưng nếu bạn không bao giờ dừng hỏi câu hỏi “Không hiểu liệu mình có làm được không nhỉ” thì bạn chắc chắn sẽ tìm được những thứ bạn muốn làm.

Chỉ riêng câu hỏi “Không hiểu liệu...?” đã là một câu hỏi đáng để hỏi, nhưng ngoài ra, nó còn đáng để hỏi vì có mối liên hệ mật thiết với câu hỏi “Không hiểu sao...?” Khi bạn hỏi, “Không hiểu sao...?”, đặc biệt trong trường hợp không có được một câu trả lời thỏa mãn, chắc chắn bạn sẽ tiếp tục hỏi, “Không hiểu liệu mọi thứ có thể khác đi được không nhỉ?”

Nói cách khác, câu hỏi “Không hiểu sao...?” về hiện tại tất yếu sẽ dẫn đến câu hỏi “Không hiểu liệu...?” về tương lai.

Hãy lấy một vấn đề xã hội là sự phân biệt chủng tộc trong các trường học làm ví dụ. Đây là một chủ đề tôi từng nghiên cứu khi còn là giảng viên luật. Một mặt, sự phân biệt chủng tộc trong các trường học dường như đã chấm dứt. Nếu chúng ta coi sự phân biệt chủng tộc trong các trường học là một hệ thống mà trong đó, luật pháp bắt buộc các học sinh phải học ở các trường tùy theo chủng tộc của họ thì hệ thống đó đã chết.

Nó đã bị coi là vi hiến trong vụ “Brown và Sở Giáo dục” – phán quyết vào năm 1954. Song sự phân biệt chủng tộc mà luật pháp bắt buộc chỉ là một hình thức của sự phân biệt chủng tộc. Vẫn còn một hình thức khác, đôi khi được gọi là sự phân biệt chủng tộc thực. Đó là sự phân biệt chủng tộc không xuất phát từ việc luật pháp bắt buộc mà thay vào đó, xuất phát từ một loạt những yếu tố khác. Loại phân biệt chủng tộc này vẫn tiếp tục tồn tại.

Quả thực, trong suốt hơn hai mươi năm qua, sự phân biệt chủng tộc thực vẫn tiếp tục phát triển.

Các trường học của chúng ta bị chia rẽ theo chủng tộc và địa vị kinh tế xã hội ngày càng nhiều hơn, thay vì giảm đi. Câu hỏi hiển nhiên ở đây là, “Tại sao?” Thật may mắn là có nhiều học giả và nhà ủng hộ lỗi lạc đã và đang hỏi câu hỏi này. Câu trả lời mà họ tìm ra tương đối đơn giản. Các nghị định chống phân biệt chủng tộc, những thứ trước đây luôn chỉ có ý nghĩa tạm thời, đang bị các tòa án gỡ bỏ, dẫn đến các chương trình hợp nhất các trường học cũng ở vào tình trạng tương tự; các khu vực dân cư vẫn bị chia rẽ, nên tất nhiên, các trường học trong các khu vực dân cư vẫn bị chia rẽ; các trường công đặc cách có xu hướng tập trung vào việc phục vụ những học sinh nghèo da màu, thay vì việc tạo nên những ngôi trường hợp nhất hai chủng tộc.

Một khi những nhà ủng hộ này bắt đầu hỏi và trả lời câu hỏi “Không hiểu sao...?”, họ sẽ không thể tránh khỏi việc bắt đầu câu hỏi “Không hiểu liệu...?” Không hiểu liệu mình có thể tạo ra các khu vực dân cư có tính hợp nhất cao hơn được không nhỉ? Không hiểu liệu chúng ta có thể cho học sinh lựa chọn đi học ở những ngôi trường nằm ngoài các khu vực dân cư bị gán cho họ được không nhỉ? Không hiểu liệu ít nhất một vài trường công đặc cách có thể tập trung vào việc đa dạng hóa chủng

tộc được không nhỉ? Và từ những câu hỏi trên, những nhà ủng hộ này đã gây được sự chú ý theo một góc nhìn hoàn toàn mới đối với việc phân biệt chủng tộc. Thậm chí, họ đã thu hút được sự quan tâm của Bộ trưởng Bộ Giáo dục Mỹ, John King, người đã đưa việc đa dạng hóa và hợp nhất chủng tộc trong các trường học vào kế hoạch làm việc chính của mình.

Tất nhiên, như vậy không có nghĩa là sự thay đổi đó diễn ra một cách tự động. Còn cả một chặng đường dài nữa thì các trường học hợp nhất chủng tộc mới có thể trở thành một điều luật thay vì một ngoại lệ. Nhưng nếu những người kia không hỏi, “Không hiểu sao...?” và “Không hiểu liệu...?”, hay chấp nhận thực tại như một tình trạng không thể tránh khỏi, thì nhiều khả năng bộ trưởng King sẽ không coi việc hợp nhất chủng tộc trong các trường học là một ưu tiên đối với chính quyền liên bang.

Từ ví dụ này, cũng như nhiều ví dụ khác, tôi rút ra được một bài học là ngay cả những điều hiển nhiên nhất trong cuộc sống cũng đáng để đặt câu hỏi. Đôi khi, những điều bất công nhất, bất bình đẳng nhất lại dường như vô phương cứu chữa đến mức việc hỏi tại sao chúng vẫn tồn tại là một việc làm vô nghĩa. Chẳng hạn, một số người sẽ cảm thấy như vậy về việc phân biệt chủng tộc trong các trường học. Nhưng đa phần những gì bạn nhìn thấy xung quanh không phải là không thể thay đổi hay cải thiện. Và bước đi đầu tiên để thay đổi hay cải thiện những gì bạn nhìn thấy là đặt câu hỏi “Không hiểu sao...?” và sau đó là câu hỏi “Không hiểu liệu...?”

Hai câu hỏi này có liên quan đến nhau và vô cùng hữu dụng trong cuộc sống cá nhân cũng như trong sự nghiệp. Tôi biết vậy vì tôi từng trải qua một chuyện. Chuyện này vừa có tính cảnh báo vừa có tính xác nhận về tầm quan trọng của việc hỏi “Không hiểu sao...?”

Tôi gặp mẹ đẻ lần đầu tiên tại một trạm nghỉ trên đường cao tốc Garden State ở New Jersey. Lúc đó tôi đã 46 tuổi. Tôi đã biết từ lâu rằng mình là con nuôi. Tôi không còn nhớ tôi biết điều này từ lúc nào nữa. Trí nhớ của tôi về việc này cũng chẳng hơn gì trí nhớ về thời điểm tôi biết tên mình là Jim, hay Jimbo, như mọi người thường gọi khi còn bé. Tôi cũng không nhớ mình đã từng cảm thấy tức giận về mẹ đẻ hay việc mình bị bỏ rơi, một phần bởi bố mẹ tôi đã coi việc nhận nuôi tôi là một điều thật đặc biệt.

Tôi cũng không bị tổn thương vì tôi đã có một thời thơ ấu hạnh phúc. Bố mẹ tôi không hoàn hảo, nhưng họ khá gần gũi với nhau, ít nhất đối với tôi là như vậy. Chúng tôi không có nhiều tiền nhưng tôi có đủ những gì tôi nghĩ là cần thiết cho một thời thơ ấu tốt đẹp – một chiếc xe đạp, chiếc găng bóng chày, những đôi giày đinh, giày thể thao, những người bạn hàng xóm, mỗi năm đi biển Jersey một tuần, bố mẹ luôn quan tâm đến gia đình và một người chị gái luôn nhường nhịn em trai.

Có lẽ vì tất cả những điều này mà tôi cũng không bao giờ quá tò mò về bố mẹ đẻ của mình. Tôi được nhận làm con nuôi thông qua một tổ chức con nuôi Công giáo theo một quy trình hoàn toàn khép kín. Từ một câu chuyện mà thỉnh thoảng mẹ kể, tôi biết được, một hôm, bố mẹ tôi nhận được một cuộc gọi thông báo rằng đứa bé đã “sẵn sàng” và hai ngày nữa, họ hãy đến một bệnh viện ở Elizabeth, New Jersey để đón con. Khi tôi được một xơ bế vào phòng có bố mẹ ngồi đợi, tôi đang mặc một chiếc áo len đan bằng tay và đeo một chiếc vòng cổ có gắn mặt hình thánh Christopher, vị thánh bảo trợ cho những người du hành. Lúc mẹ tôi hỏi xơ về nguồn gốc chiếc áo len và mặt dây chuyền thì xơ bật khóc – khi kể đến đây thì mẹ tôi cũng bật khóc – và nói rằng: “Tôi không nói được. Tôi chỉ có thể nói rằng chúng là của một người rất yêu thương cháu.”

Có thể bạn nghĩ rằng câu chuyện này sẽ khơi gợi óc tò mò của tôi nhưng thật ra thì không. Nó chủ yếu làm vững chắc thêm cảm giác biết ơn vốn mơ hồ trong tôi. Tôi cho rằng phải khó khăn lắm mới có thể bỏ con cho người khác nuôi và tôi biết ơn vì sự hy sinh đó. Nhưng tôi không quá tò mò muốn biết thêm về bố mẹ đẻ của mình vì tôi đã có một gia đình trọn vẹn rồi.

Tôi cũng cho rằng mình biết câu chuyện là thế nào. Tôi tưởng tượng ra bố mẹ đẻ của mình mới ở tuổi vị thành niên. Họ yêu nhau khi đang học cấp 3 và quyết định rằng họ còn quá trẻ, không đủ khả năng để nuôi con. Vì vậy, mẹ đẻ tôi đã sinh tôi ra, để tôi cho người khác nuôi và tiếp tục sống cuộc đời mình. Đây là một câu chuyện kinh điển nằm sau việc nhận con nuôi và tôi cho rằng trường hợp của mình phù hợp với dạng câu chuyện này. Chính vì thế tôi không bao giờ thực sự đặt câu hỏi “Không hiểu sao” mình lại là con nuôi, cũng như câu hỏi “Không hiểu liệu” mình có thể tìm được bố mẹ đẻ không nhỉ, dù cho bố mẹ (nuôi) của tôi luôn nói họ sẽ giúp nếu tôi muốn tìm lại gia đình ruột thịt của mình.¹

¹ Xin thông cảm cho một chú thích ở đây nhưng tôi chỉ muốn tránh sự nhầm lẫn. Tôi cần phải chỉ rõ rằng khi tôi nói bố, mẹ, hay bố mẹ, mà không nói thêm gì khác thì tôi đang muốn nói đến bố mẹ nuôi của tôi. Tôi chỉ dùng thêm từ “nuôi” khi đoạn văn hoặc câu văn không thể hiện rõ rằng tôi đang nói đến ai. (Chú thích của tác giả – TG)

Hãy tua nhanh đến năm 2012. Vào thời điểm này, cả bố và mẹ của tôi đều đã qua đời. Họ mất khi tuổi còn rất trẻ. Tôi và Katie xây dựng gia đình riêng. Chúng tôi có bốn đứa con và khi mỗi đứa được sinh ra, tôi lại thêm chút tò mò về bố mẹ đẻ của mình, vì không có đứa con nào của chúng tôi trông giống Katie hay tôi “như đúc”. Tôi băn khoăn không hiểu liệu chúng có giống “như đúc” một người họ hàng ruột thịt nào đó mà

chúng tôi không biết không. Nhưng rồi theo guồng quay của cuộc sống, những suy nghĩ đó cũng tan biến đi.

Vài năm về trước, tôi có chạy bộ cùng một người bạn. Cậu ấy sinh ra ở Hàn Quốc nhưng đã rời khỏi đất nước của mình cùng mẹ và anh trai khi lên bảy tuổi. Cậu ấy đang cố gắng tìm lại bố đẻ và đề nghị tôi cũng thử tìm bố mẹ đẻ. Tôi giải thích rằng tôi không quan tâm đến việc đó nhưng cậu ấy cứ khẳng định là nên làm thế. Để làm vui lòng cậu ấy, tôi đã đồng ý.

Khi về nhà, tôi lên mạng và trong vòng một giờ đồng hồ, tôi đã khám phá ra rằng các tổ chức con nuôi ở New Jersey sẽ cung cấp “các thông tin ngoài danh tính” về việc nhận con nuôi, tức là họ sẽ cho tôi biết tất cả những gì họ biết ngoại trừ họ của bố mẹ tôi. Tôi tìm được chi nhánh ở New Jersey đã giải quyết trường hợp của tôi và gửi thư điện tử cho họ để xác nhận xem đây có phải là chính sách của họ không cũng như họ có còn giữ hồ sơ của tôi không. “Vâng, hồ sơ của ông vẫn còn đây,” họ trả lời. Ai mà biết được là dễ thế chứ, suy nghĩ này nảy lên trong đầu khi tôi gửi đi tấm séc để lấy về hồ sơ của mình.

Hai tháng sau, một bức thư dài ba trang xuất hiện trong hòm thư, trong đó có ghi chi tiết lịch sử gia đình tôi cũng như các tình huống xung quanh việc nhận tôi là con nuôi. Những thông tin này được lấy ra từ các báo cáo nằm trong hồ sơ của tôi. Câu chuyện hoàn toàn không như tôi dự đoán. Bức thư cho tôi biết tên của bố mẹ đẻ, lịch sử ông bà và anh chị em của họ, cũng như chi tiết các tình huống xung quanh việc nhận tôi là con nuôi. Đọc bức thư, tôi có cảm tưởng như đây là đề cương cho một cuốn tiểu thuyết về những người Ireland nhập cư trong bối cảnh cuối thế kỷ XIX.

Mẹ đẻ của tôi, tôi sẽ gọi bà là Geraldine, sinh ra và lớn lên ở Ireland. Khi đến tuổi trưởng thành, bà theo anh trai đến Mỹ. Ở đó, bà làm giúp việc cho một gia đình giàu có ở New York. Bà gặp và yêu một người Ireland làm nghề pha chế rượu (sau này Katie sẽ nói, “Thảo nào...”). Khi Geraldine nói với bố đẻ của tôi rằng bà có thai, ông thú nhận rằng mình đã kết hôn và có ba đứa con. Ông bảo với bà rằng, vì ông là người Công giáo nên sẽ không được phép li dị. (Nhưng rõ ràng là ông được phép ngoại tình nhỉ? Tôi chỉ nói vậy thôi.) Geraldine cắt đứt mọi chuyện với ông và vượt sông tới Elizabeth, New Jersey, đến một ngôi nhà dành cho những người phụ nữ có con ngoài giá thú.

Geraldine dành cả ngày để đan (áo len!) và nói chuyện với các xơ về chuyện làm thế nào bà có thể giữ tôi lại. Theo bức thư, “Chỉ cần nói đến chuyện đem đứa bé làm con nuôi cho người khác là cô ấy lại khóc.” Nhưng cuối cùng, Geraldine đã kết luận rằng mình không đủ khả năng tài chính để tự nuôi con. Ngoài ra, bà còn nghĩ rằng tôi cần một người bố. Bà ở cùng tôi chín ngày trong bệnh viện, sau đó tôi được nhận làm con nuôi ngay. Dòng cuối cùng của bức thư là, “Cô ấy rời khỏi bệnh viện trong một tâm trạng đầy đau khổ.”

Tôi bàng hoàng. Bức thư này đã trả lời những câu hỏi mà tôi chưa bao giờ nghĩ đến – chẳng hạn như, tôi có tên trong chín ngày đầu tiên của cuộc đời mình không? (Hóa ra là có; tên tôi là Michael Joseph, được đặt theo tên của ông ngoại tôi.) Tôi đưa bức thư cho Katie và cô ấy bắt đầu khóc khi đọc nó. Sau khi đọc những dòng cuối cùng, cô nhìn tôi và nói, “Anh cần phải tìm Geraldine. Anh cần phải bảo với bà rằng mọi chuyện đã ổn rồi.”

Hai ngày sau, tôi nhận được một cuộc gọi từ người phụ nữ làm ở tổ chức con nuôi – tôi sẽ gọi cô là Barb. Barb là người đã soạn bức thư dựa

trên những ghi chép trong hồ sơ của tôi. “Jim,” cô nói theo đúng tông giọng New Jersey, “tôi làm nghề này đã hai mươi năm nay nhưng tôi chưa từng thấy trường hợp nào như thế này. Nó khiến tôi rất xúc động. Anh có nghe tôi nói gì không? Nó khiến tôi thấy rất xúc động đấy.” Cô tiếp tục nói rằng cô không thể bảo tôi tìm Geraldine vì làm như vậy sẽ tốn thêm tiền. “Nhưng Jim này,” cô nói, “chắc chắn là bà rất muốn biết anh đang thế nào.”

Lại là một ý nghĩ nữa tôi phải xấu hổ mà thừa nhận rằng mình chưa từng nghĩ đến – ý nghĩ rằng mẹ đẻ của mình có thể muốn biết mình đang như thế nào.

Tôi gửi một tấm séc nữa và chờ đợi. Barb và tôi cho rằng mẹ đẻ của tôi có thể đã quay trở về Ireland.

Chúng tôi cũng cho rằng bà có thể đã qua đời. Nhiều tháng qua đi và tôi không có thêm tin tức gì cả. Trong khoảng thời gian đó, bỗng nhiên người ta liên lạc để mời tôi làm hiệu trưởng trường Giáo dục Harvard. Việc này đã choán hết tâm trí tôi và nó lên đến cực điểm khi tôi nhận được cuộc gọi lúc năm giờ chiều vào một ngày thứ Năm, tháng Sáu năm 2013. Người gọi là Drew Faust, hiệu trưởng trường Đại học Harvard. Bà gọi cho tôi để mời tôi làm hiệu trưởng.

Đầu óc tôi quay cuồng khi suy nghĩ về việc phải di chuyển gia đình mình từ Virginia đến Massachusetts. Nó gần như nổ tung vào sáng hôm sau khi chuông điện thoại reo. Barb gọi. “Jim,” cô nói, “Jim. Anh có đang ngồi không đấy?”

“Không,” tôi bảo cô.

“Ngồi xuống đi,” cô nói. “Chúng tôi tìm thấy bà ấy rồi.” Do vẫn đang nghĩ về cuộc gọi với bà hiệu trưởng chiều qua nên trong thoáng chốc, tôi đã cho rằng Barb sẽ bảo tôi: “Jim này, mẹ anh là Drew Faust đấy.” Nhưng cô không nói thế. Thay vào đó, cô nói về việc làm thế nào họ tìm ra Geraldine và khi tìm được thì bà phản ứng thế nào. Khi Barb liên lạc với Geraldine và bảo với bà rằng một người “họ hàng” đang muốn tìm bà, Geraldine và chồng đã lái xe đến văn phòng của tổ chức con nuôi ở Elizabeth. Geraldine đã khóc khi người ta nói với bà rằng họ đã tìm thấy tôi. Bà giải thích với Barb rằng ngày nào bà cũng cầu nguyện cho tôi. “Anh có biết bà cầu nguyện gì không?” Barb hỏi tôi. “Ngày nào bà cũng cầu nguyện là bà sẽ gặp lại anh trên thiên đường đấy.”

Hóa ra Geraldine không hề quay trở về Ireland. Bà đã gặp và kết hôn với một người đàn ông tuyệt vời, tôi sẽ gọi ông là Joe, sinh thêm bốn đứa con và chuyển đến ở New Jersey. Bà và gia đình sống chỉ cách nơi tôi lớn lên mười lăm phút! Các con của bà đã đi học ở những ngôi trường Công giáo mà bạn tôi đã học. Có lẽ chúng tôi đã từng lướt qua nhau khi tôi còn thơ ấu.

Một vài ngày sau, Geraldine và tôi đã nói chuyện qua điện thoại. Đầu tiên, tôi nói chuyện với chồng của bà và trước khi ông kịp thốt ra lời nào, tôi đã nói đại loại như sau: “Tôi không phải là người điên. Tôi cũng không phải đang muốn xin tiền. Tôi cũng không có vấn đề gì về mặt cảm xúc. Ít nhất thì là như vậy. Tôi chỉ muốn nói lời cảm ơn và muốn báo cho Geraldine biết rằng mọi chuyện đều đã ổn rồi và tôi đang rất hạnh phúc.” Tôi có thể nghe thấy tiếng ông mỉm cười ở đầu dây bên kia. Ông nói rằng, “Bà ấy đã chờ đợi điều này rất lâu rồi, Jim ạ. Bà ấy là người phụ nữ tuyệt vời nhất bác từng biết.” Khi Geraldine và tôi cuối cùng cũng được nói chuyện với nhau, cuộc trò chuyện có cảm giác vừa

không thật lại vừa tự nhiên. Bà vẫn có giọng Ireland. Bà hỏi về Katie và những đứa con của chúng tôi. Rồi bà hỏi về tôi, một cách e dè. Chúng tôi đồng ý sẽ nói chuyện nhiều hơn và cuối cùng, chúng tôi đồng ý gặp nhau.

Để thuận tiện, chúng tôi đã chọn một trạm nghỉ trên đường cao tốc Garden State. Lý do vì đó là nơi mà những người ở New Jersey sẽ nghĩ đến khi họ muốn gặp nhau. Buổi sáng hôm đó, tôi cùng gia đình rời khỏi ngôi nhà ở Virginia, ngôi nhà duy nhất mà những đứa con của chúng tôi biết, để đến một ngôi nhà mới ở Massachusetts. Những đứa con của chúng tôi lo lắng về việc chuyển nhà. Chúng không quá quan tâm đến việc của Geraldine, một phần vì việc chuyển nhà đã choán hết tâm trí chúng, và một phần vì chúng yêu mẹ tôi – bà của chúng – người đã qua đời vài năm trước. Nhưng khi thấy Geraldine, chúng ngẩn người trong một giây, hết nhìn bà rồi lại nhìn tôi.

Geraldine cao gần một mét rưỡi, sôi nổi, và trông y hệt tôi nếu tôi đội thêm tóc giả. Chúng tôi giống nhau đến kỳ lạ và chỉ cần nhìn lướt qua là thấy. Ngay lập tức, những đứa con của tôi biết rằng chúng có liên quan đến toàn bộ sự việc này, bởi chúng có thể thấy một phần của bản thân mình trong con người hoàn toàn xa lạ kia, người đang ngồi ở khu ăn uống trong trạm nghỉ, ngay bên ngoài cửa hàng Dunkin' Donuts. Trong hai tiếng đồng hồ, chúng tôi ngồi nói chuyện với nhau, xem các bức ảnh và nắm tay nhau. Khi chia tay, Geraldine đưa cho các con của tôi những tấm phong bì có ghi tên của chúng ở trên.

Mỗi tấm thiệp trong phong bì đều kẹp một tờ 20 đô- la và Geraldine bảo chúng hãy dùng mà mua kem vào mùa hè.

Cuối cùng, tôi cũng gặp bốn anh chị em cùng mẹ khác cha của mình, một trong số họ giống tôi như thể sinh đôi vậy, và tôi nói chuyện với Geraldine hai tuần một lần. Đáng ngạc nhiên là mối quan hệ này không có một chút ngại ngùng nào và Geraldine chẳng hề lưỡng lự khi đề nghị tôi hãy thường xuyên gọi điện cho bà hơn. Bà là người mà bạn không thể không thích. Bà lúc nào cũng cười, dịu dàng và quan tâm. Bà tạo cảm giác thân thuộc và gần gũi mà không hề tạo áp lực.

Nếu tôi không bao giờ hỏi “Không hiểu sao mình lại là con nuôi?” rồi sau đó là “Không hiểu liệu mình có thể tìm được mẹ đẻ không nhỉ?” thì tôi đã không thể gặp được Geraldine và gia đình bà. Nói rằng cuộc đời tôi trở nên phong phú hơn vì đã hỏi những câu hỏi này vẫn là chưa đủ. Nghĩ lại thì tôi thật ngớ ngẩn khi cho rằng mình đã biết câu chuyện của Geraldine. Tương tự, tôi cũng thấy mình thật sai lầm vào cái ngày mà Geraldine giới thiệu tôi với những người con khác của bà, tất cả đều tầm tuổi tôi. Khi chúng tôi bước vào nhà của con gái bà, Geraldine đưa tay nắm lấy tay tôi và không bỏ ra cho đến khi tôi gặp tất cả những người con của bà. Rồi bà quay sang, không hỏi trước mà cũng không do dự, dịu dàng sửa cổ áo cho tôi. Và tôi nhận ra:

Dù cho bà sẽ không bao giờ là “mẹ” tôi, với nghĩa là không ai có thể thay thế người mẹ đã nuôi tôi khôn lớn, nhưng với Geraldine, tôi đã, đang, và sẽ luôn là con trai bà.

Tất nhiên, đây không phải là một câu chuyện về việc thay đổi thế giới, nhưng nó thực sự đã thay đổi thế giới của tôi, theo một cách đầy lớn lao và ý nghĩa. Và nó dẫn đến kết luận cuối cùng về việc hỏi “Không hiểu sao...?” và “Không hiểu liệu...?” Đây là những câu hỏi rất hữu ích không chỉ khi bạn dùng để hỏi về thế giới xung quanh mà còn hỏi về chính bản thân mình. Không phải tôi đang muốn rao bán một chương trình nâng cao

năng lực bản thân hay cố động việc ngồi cả ngày suy tư về chính mình mà không làm gì đâu nhé. Chỉ là tôi tin rằng việc giữ sự tò mò về bản thân mình sẽ giúp bạn khỏe mạnh và năng suất. Tại sao bạn có những thói quen này? Tại sao bạn thích những nơi này, đồ ăn này, sự kiện này, những con người này, và nếu như có những nơi khác, đồ ăn khác, sự kiện khác, những con người khác mà bạn cũng sẽ thích không kém khi bạn cho chúng một cơ hội thì sao? Tại sao những trải nghiệm mới lại làm bạn lo sợ? Tại sao bạn yên lặng trong các cuộc họp hay rụt rè tại các bữa tiệc? Tại sao bạn dễ dàng bị xao lãng? Tại sao có những lúc bạn mất kiên nhẫn với một thành viên nào đó trong gia đình? Và nếu như bạn cố gắng thay đổi những điều về bản thân mình mà bạn thực sự muốn thay đổi thì sao?

Hay, cũng quan trọng không kém, bạn chấp nhận một số điều là một phần của con người bạn thì sao?

Nói tóm lại, câu hỏi “Không hiểu sao...?” thiết yếu vì nó nằm ở trung tâm của trí tò mò, và việc hỏi câu hỏi này là cách để bạn giữ sự hứng thú với thế giới xung quanh, bao gồm cả vị trí của bạn ở bên trong nó. Câu hỏi “Không hiểu liệu...?” cũng thiết yếu không kém vì nó là cách để bạn giữ sự liên kết với thế giới cũng như bắt đầu suy nghĩ về việc cải thiện vị trí của bạn ở bên trong nó. Nếu không hỏi hai câu hỏi này, bạn sẽ có nguy cơ đánh mất những niềm vui cùng cơ hội mà thậm chí bạn còn chẳng biết chúng có tồn tại, và cũng như với Geraldine, đôi khi, chúng gần với bạn hơn bạn tưởng đấy.

CHƯƠNG 3: CHÚNG TA KHÔNG THỂ ÍT NHẤT...?

Câu hỏi thiết yếu thứ ba đã dẫn đến sự ra đời đứa con thứ tư (cũng thiết yếu không kém) của tôi, Phebe. Tôi biết điều này thật khó tin, nhưng đó là sự thật.

Tôi và Katie đã lên kế hoạch có ba đứa con nhưng rồi Katie đã thay đổi quyết định. Sau khi Ben, đứa con trai thứ ba của chúng tôi, được sinh ra, Katie bắt đầu nói rằng gia đình chúng tôi dường như vẫn chưa trọn vẹn. Thật lòng mà nói, trong suốt một năm, cứ mỗi lần Katie nói như thế là tôi lại nghĩ rằng cô ấy đang nói đùa. Nếu người ngoài nhìn vào, thấy chúng tôi đã có ba cậu con trai, thì sẽ không có chuyện người đó nghĩ rằng gia đình chúng tôi không trọn vẹn.

Một năm sau, khi cô ấy liên tục đưa ra nhận định này, cuối cùng tôi đã hiểu ra cô ấy không nói đùa. Tôi hỏi rằng liệu có phải vì chúng tôi chỉ có con trai và cô ấy muốn có một cô con gái không. Tôi biết cô ấy đang mong được sử dụng cái tên Phebe, một cách đánh vần chệch đi của Phoebe, tên một người họ hàng trong gia đình Katie từng bị buộc tội và sau đó được tha trong các phiên tòa xét xử phù thủy Salem. Không phải thế, Katie trả lời. Cô ấy không quan tâm đến giới tính, và ở một vài khía cạnh nào đó, cô ấy còn cho rằng có thêm con trai sẽ tốt hơn vì chúng tôi đã có sẵn quần áo và đồ dùng. Chỉ là cô ấy cảm thấy rằng gia đình chúng tôi có thể sinh thêm một đứa con nữa.

Tôi vẫn cho rằng ý nghĩ đó thật điên rồ, một phần bởi Ben là đứa con được sinh ra dễ dàng nhất của chúng tôi và có vẻ như chúng tôi nên dừng lại trong khi mọi chuyện vẫn đang tốt đẹp. Để trì hoãn một cuộc trao đổi nghiêm túc về vấn đề này, tôi đã nhấn mạnh rằng cứ đợi đến khi sự hỗn loạn đạt đến đỉnh cao trong nhà mình mà xem – chẳng hạn như, vào lúc bảy giờ sáng một ngày thứ Bảy khi ba đứa con đã dậy, hai đứa đang nghịch “như quỷ” còn một đứa thì không thấy đâu. Và lúc đó tôi sẽ nói, “Em biết bức tranh này còn thiếu gì không? Một đứa trẻ mới sinh đấy!”

Nhờ thế, tôi đã trì hoãn thêm được một năm.

Tuy nhiên, Katie vẫn không lay chuyển. Rõ ràng chúng tôi bị mắc kẹt, vì Katie đã có quyết định của mình và tôi cũng thế. Nhưng rồi cô ấy đưa ra một câu hỏi hoàn hảo. “Chúng ta không thể ít nhất nói chuyện về việc này và ý nghĩa của nó với gia đình chúng ta sao?” Vậy là chúng tôi đã nói chuyện về việc đó, rồi lại nói chuyện thêm chút nữa. Và chỉ sau hai năm ngắn ngủi, cuối cùng, tôi đã bị thuyết phục. Hơn chín tháng sau đó, Phebe cũng bị thuyết phục. Katie đã đúng. Tôi không biết gia đình chúng tôi sẽ ra sao nếu không có Phebe. Đúng là nếu không có con bé, gia đình chúng tôi không trọn vẹn.

Giống như câu hỏi thiết yếu thứ hai, câu hỏi “Chúng ta không thể ít nhất...?” tạo nên cốt lõi của một loạt các câu hỏi, chứ không phải là một câu hỏi hoàn chỉnh và tách biệt. Có rất nhiều cách để hỏi câu này nhưng dù nó được hỏi theo cách nào thì về bản chất, việc hỏi “Chúng ta không thể ít nhất...?” cũng đều là một cách hay để thoát khỏi mớ bòng bong. Nó là một cách để vượt qua sự bất đồng và tạo được một sự đồng thuận nào đó, như trong câu, “Chúng ta không thể ít nhất đồng ý sao?” Nó còn là một cách để bắt đầu ngay cả khi bạn không biết mình sẽ đi đến đâu, như trong câu, “Chúng ta không thể ít nhất bắt đầu sao?” Dù cho nó có dạng

nào thì việc hỏi những câu bắt đầu bằng “Chúng ta không thể ít nhất...?” cũng đều là cách để tiến về phía trước.

Trước tiên, việc hỏi “Chúng ta không thể ít nhất đồng ý sao?” là một cách để tìm ra nền tảng chung. Điểm mấu chốt để duy trì những mối quan hệ lành mạnh và ích lợi là sự đồng thuận – dù đó là trong chính trị, kinh doanh, hôn nhân, hay bạn bè. Việc hỏi “Chúng ta không thể ít nhất đồng ý sao?”, đặc biệt vào thời điểm đang nảy ra tranh cãi, là một cách hay để tạm dừng, lùi lại, và tìm kiếm một sự nhất trí nào đó. Sau khi lùi lại một bước và tìm được một sự nhất trí nào đó rồi, bạn có thể sẽ có được những yếu tố cần thiết để tiến lên hai bước. Mọi bước tiến thường diễn ra như vậy: lùi một bước, tiến hai bước.

Ngày nay, việc tìm ra nền tảng chung là cực kỳ quan trọng. Về lý thuyết, sự bùng nổ thông tin dưới sự hỗ trợ của kết nối mạng và truyền thông xã hội đáng ra phải đưa chúng ta tiếp xúc và tương tác với các ý tưởng, sự thật, và niềm tin trái với các ý tưởng, sự thật, và niềm tin của chúng ta, từ đó giúp chúng ta trung hòa các quan điểm của mình và có một tâm trí cởi mở. Tuy nhiên, thực tế lại hoàn toàn trái ngược.

Các nghiên cứu về truyền thông xã hội, cụ thể là Facebook, đã chỉ ra rằng chúng ta đang tạo nên những cộng đồng ảo đóng kín mà ở đó, những người có chung quan điểm với nhau chỉ chia sẻ những thông tin xác nhận các niềm tin của họ. Trong khi đó, các phương tiện truyền thông truyền thống chỉ tập trung phục vụ những phân khúc đối tượng nhất định. Những người theo chủ nghĩa bảo thủ thì xem Fox News; những người theo chủ nghĩa tự do thì xem MSNBC. Cả hai nhóm đều tìm thấy những điều xác nhận các quan điểm của họ. Những thế giới ảo của chúng ta đang trở nên phân mảnh đến mức chúng ta thậm chí có thể chọn những đài khác nhau để xem cùng một sự kiện thể thao – đài ủng hộ đội chủ

nhà hoặc đài ủng hộ đội khách. Càng ngày chúng ta càng có khả năng chỉ chọn xem những điều chúng ta muốn xem.

Điều này vừa không may lại vừa nguy hiểm, bởi một hiện tượng mà các nhà khoa học xã hội gọi là “sự phân cực nhóm”. Khi những cá nhân có tư duy giống nhau tụ họp lại với nhau, dù là trên mạng hay ngoài đời thực, thì họ có xu hướng củng cố các quan điểm của nhau. Họ không chỉ làm tăng sức mạnh trong các tuyên bố của mình mà còn thường dẫn dắt nhau, có thể là vô tình hoặc hữu ý, theo chiều hướng ngày càng cực đoan hơn. Chẳng hạn, nếu bạn không thích New York Yankees¹, và chỉ gặp gỡ những người có quan điểm tương tự, thì nhiều khả năng bạn sẽ ngày càng bị thuyết phục rằng Yankees là một đội xấu xa và tồi tệ. Thực ra, nhiều khả năng bạn sẽ đi xa thêm một bước và bắt đầu tin rằng Yankees là một con quỷ chuyên phá hoại thú tiêu khiển của cả quốc gia. Tôi đã từng thấy chuyện này xảy ra tại Fenway Park ở Boston, và với tư cách là một người hâm mộ Yankees, tôi có thể nói với bạn rằng chuyện đó không đẹp chút nào.

¹ Tên một đội bóng chày ở Mỹ. (Chú thích của dịch giả – DG)

Việc hỏi “Chúng ta ít nhất không thể...?” là một cách để đẩy lùi lại tình trạng phân cực và chủ nghĩa cực đoan, vì đó là một lời mời gọi mọi người tìm ra một sự đồng thuận nào đó. Nếu bạn có thể tìm ra một nền tảng chung với những người khác, đặc biệt là những người có ý kiến trái chiều, thì nhiều khả năng bạn sẽ thấy thế giới là một nơi giàu sắc thái hơn. Hoặc ít nhất thì bạn cũng sẽ không coi những người bất đồng với bạn là quỷ dữ. Lại lấy ví dụ về Red Sox² và Yankees. Derek Jeter đã nghỉ hưu, không còn thi đấu cho Yankees nữa; anh không những là một cầu thủ tuyệt vời mà còn là một con người đáng ngưỡng mộ, cả trong và ngoài sân cỏ. Vào cuối mùa giải năm 2016, David Ortiz cũng đã nghỉ hưu,

không còn thi đấu cho Red Sox nữa. Big Papi, biệt danh của Ortiz, cũng là một cầu thủ tuyệt vời và rất được yêu quý. Để tìm nền tảng chung giữa người hâm mộ Yankees và người hâm mộ Red Sox, tất cả những gì bạn cần làm là đề cập đến Jeter và Big Papi vì người hâm mộ của cả hai phe đối lập đều ngưỡng mộ cả Jeter và Big Papi. Chỉ cần hai người này xuất hiện trong cuộc trò chuyện thì độ nóng của bất kỳ sự bất đồng nào cũng sẽ giảm bớt.

² Tên một đội bóng chày ở Mỹ, thường được coi là kinh địch của New York Yankees. (DG)

Câu hỏi “Chúng ta không thể ít nhất...?” cũng có tác dụng đối với các tranh cãi về Hiến pháp tốt không kém gì đối với bóng chày. Bạn tôi, cũng là bạn cùng phòng với tôi ở trường Luật, Doug Kendall đã minh chứng cho điều này. Trong nhiều thập kỷ, những người theo chủ nghĩa tự do và những người theo chủ nghĩa bảo thủ đã bất đồng về cách diễn giải Hiến pháp. Những người theo chủ nghĩa bảo thủ lập luận rằng các thẩm phán nên tuân theo ý nghĩa gốc của Hiến pháp; hàng thế kỷ trước, những người tạo nên bộ khung cho Hiến pháp đã coi nó là gì thì ngày nay, người ta cũng phải coi nó như vậy. Vì cách tiếp cận này có vẻ chống lại mọi khả năng Hiến pháp có thể thay đổi theo thời gian nên những người theo chủ nghĩa tự do đã phản đối và ủng hộ một “Hiến pháp sống” mà các thẩm phán có thể cập nhật cho phù hợp với thời đại. Những người theo chủ nghĩa bảo thủ công kích cách tiếp cận theo Hiến pháp sống là cho các thẩm phán quá nhiều quyền tự do hành động, trong khi những người theo chủ nghĩa tự do công kích cách tiếp cận theo ý nghĩa gốc là đặt các thẩm phán vào sự bó buộc được tạo ra từ hàng thế kỷ trước.

Doug nhìn thấy các điểm yếu rõ ràng trong cả hai cách tiếp cận. Anh còn nhìn thấy một con đường để phát triển quan điểm của riêng mình. Anh

thách thức quan điểm tự do bằng việc hỏi, “Chúng ta không thể ít nhất đồng ý rằng mọi người nên quan tâm đến ý nghĩa thực sự của những ngôn từ trong Hiến pháp sao?” Và anh thách thức quan điểm bảo thủ bằng việc hỏi, “Chúng ta không thể ít nhất đồng ý rằng rất nhiều điều quan trọng trong Hiến pháp có dạng mở và có tác dụng thiết lập nên những nguyên tắc chung chứ không chỉ là những quy định cụ thể và cứng nhắc sao? Chúng ta cũng không thể ít nhất đồng ý rằng việc áp dụng những nguyên tắc chung đó có thể thay đổi theo thời gian khi tình hình thực tế và các giá trị thay đổi sao?” Ví dụ, nếu bạn áp dụng một nguyên tắc chung rằng bạn chỉ ăn những thực phẩm tốt cho sức khỏe thì bạn sẽ hành động nhất quán với nguyên tắc đó nhưng bạn vẫn thay đổi đồ ăn theo thời gian khi khoa học về dinh dưỡng khám phá ra rằng một số đồ ăn bạn nghĩ là tốt cho sức khỏe lại không tốt và ngược lại. Doug lập luận rằng Hiến pháp cũng hoạt động theo cách tương tự, và bạn có thể hoàn toàn trung thành với các nguyên tắc dù cách áp dụng các nguyên tắc đó thay đổi theo thời gian khi các dữ kiện mới được phát hiện ra.

Để phát triển quan điểm của mình về Hiến pháp, Doug đã lập ra Trung tâm Trách nhiệm Hiến pháp (Constitutional Accountability Center – CAC), một nhóm hoạt động vì lợi ích cộng đồng có trụ sở tại Washington, D.C. CAC tham gia vào các vụ kiện, viết các báo cáo về ý nghĩa gốc của những điều quan trọng trong Hiến pháp và có vai trò trong việc bổ nhiệm các chức vụ ở tòa án. Trong một khoảng thời gian tương đối ngắn, Doug cùng các đồng nghiệp đã đưa CAC trở thành một trong những tổ chức có tiếng nói hàng đầu trong các cuộc tranh luận về Hiến pháp, đồng thời trong quá trình đó, đã giúp thay đổi các cuộc thảo luận về Hiến pháp. Những luật sư và thẩm phán theo chủ nghĩa tự do thể hiện sự quan tâm lớn hơn nhiều dành cho ý nghĩa gốc của Hiến pháp, và giờ họ tham gia tranh luận một cách lành mạnh với các đồng nghiệp theo chủ nghĩa bảo

thủ về ý nghĩa đó. Nhìn chung, có một sự đánh giá ở mức độ sâu hơn rằng Hiến pháp – được sửa đổi trong hơn hai thế kỷ – bản thân nó là một tài liệu đã tiến hóa để thiết lập và gìn giữ các nguyên tắc bình đẳng bên cạnh các nguyên tắc tự do. Trong quá trình đó, Doug đã giành được sự ngưỡng mộ và kính trọng của các luật sư theo chủ nghĩa tự do cũng như các luật sư theo chủ nghĩa bảo thủ.

Cũng phải nói rằng, bước đi của Doug có một phần mang tính chiến lược. Anh tin rằng nếu những người theo chủ nghĩa tự do thực sự tranh luận với những người theo chủ nghĩa bảo thủ về ý nghĩa đích thực của các ngôn từ trong Hiến pháp thì họ sẽ thường thắng thế. Theo khía cạnh này, việc hỏi “Chúng ta không thể ít nhất đồng ý?” vừa là một lời mời gọi tìm ra một nền tảng tư tưởng chung vừa là bước đầu tiên trong nỗ lực giành chiến thắng trong một cuộc chiến lớn hơn về ý nghĩa của Hiến pháp. Ở một mặt nào đó, cách tiếp cận của Doug cũng giống cách tiếp cận của Katie khi cô hỏi liệu chúng tôi có thể ít nhất nói chuyện về ý nghĩa của việc sinh đứa con thứ tư không. Cả Doug và Katie đều tin rằng việc tìm ra nền tảng chung là bước đầu tiên để thuyết phục người khác nghe theo quan điểm của họ. Và cả hai đều cực kỳ xuất sắc trong việc đó.

Tất nhiên, việc hỏi “Chúng ta không thể ít nhất đồng ý sao?” sẽ không giải quyết được tất cả các bất đồng, nhưng ít nhất, nó có thể làm giảm mức độ của chúng. Nói cách khác, việc tìm ra nền tảng chung có thể giúp ngăn cách ra những khu vực bất đồng thực sự. Điều này đặc biệt hữu ích trong việc tránh cho các bên đang tranh luận một vấn đề cụ thể nào đó không bị lãng phí thời gian vào việc đặt câu hỏi về động cơ của đối phương, một điều thường xuyên xảy ra trong các cuộc tranh luận công

khai. Thật buồn khi ví dụ điển hình nhất chính là các cuộc tranh luận về giáo dục.

Có lẽ bạn sẽ nghĩ rằng những người làm việc trong lĩnh vực giáo dục sẽ bắt đầu từ tiền đề là họ đều quan tâm đến lợi ích của trẻ em. Nhưng thay vào đó, các bên đối lập trong những cuộc tranh luận về giáo dục chỉ liên tục đặt câu hỏi về động cơ của đối phương. Chẳng hạn, những người ủng hộ trường công đặc cách liên tục bị buộc tội là muốn tư nhân hóa các trường công rồi nộp chúng cho các nhà tỷ phú đứng đầu các quỹ đầu tư. Tương tự, những người ủng hộ các công đoàn dành cho giáo viên cũng bị bêu riếu là quan tâm đến lợi ích của giáo viên hơn là lợi ích của học sinh.

Cách tiếp cận kiểu này cực kỳ phổ biến trong các cuộc tranh luận về giáo dục và nó vừa không hiệu quả lại vừa gây hại. Khi đã khẳng định rằng những người không cùng ý kiến với mình chắc chắn phải có những mục tiêu mờ ám, vô đạo đức thì về cơ bản, chẳng còn gì để tranh luận. Nếu thay vào đó, có thể bắt đầu bằng một cuộc trò chuyện chân thành về các giá trị và mục tiêu cũng như tìm ra một sự đồng thuận nhất định về các giá trị và mục tiêu đó, thì những cuộc tranh luận về giáo dục sẽ thực sự có tính “giáo dục”. Một lần nữa, tôi xin nhắc lại, tôi không hề có ý nói rằng chỉ đơn giản bằng việc hỏi: “Chúng ta không thể ít nhất đồng ý rằng tất cả chúng ta đều quan tâm đến lợi ích của những đứa trẻ sao?” thì mọi khúc mắc giữa các “chiến binh giáo dục” sẽ được giải quyết. Nhưng câu hỏi đó có thể loại bỏ một phần sự gay gắt và dẫn đến những cuộc tranh luận cũng như bất đồng mang tính xây dựng thay vì mang tính phá hoại.

Bên cạnh việc mời gọi một sự đồng thuận nào đó, việc hỏi “Chúng ta không thể ít nhất...?” còn là một cách tuyệt vời để bắt tay vào thực hiện,

dù bạn chưa có một kế hoạch hoàn chỉnh. Như triết gia sắc sảo Mary Poppins đã nhận ra, “Khi bắt tay vào thực hiện là đã hoàn thành một nửa rồi.” (Cô ấy thì dễ rồi, cô ấy có thể di chuyển đồ vật mà không cần chạm tay vào chúng cơ mà, tuy nhiên, đây vẫn là một lời khuyên bổ ích.) Dù ở nhà hay ở công ty, chúng ta đều thường xuyên – do trì hoãn, sợ hãi, hoặc cầu toàn – chậm trễ trong việc bắt tay vào thực hiện một dự án nếu không thể nhìn thấy chính xác nó sẽ kết thúc khi nào và như thế nào.

Song đôi khi quyết định quan trọng nhất bạn có thể đưa ra là quyết định bắt tay vào thực hiện. Một trong những câu nói tôi thích nhất, có lúc được cho là của Goethe, đại văn hào người Đức, là: “Bất cứ điều gì bạn có thể làm hay mơ rằng mình có thể làm thì hãy bắt tay vào thực hiện. Sự táo bạo chứa đựng bên trong nó tính thiên tài, sức mạnh, và cả ma thuật.” Tôi đã chứng kiến trí tuệ chứa đựng trong câu nói này cả trong đời sống cá nhân lẫn công việc của mình.

Katie và tôi luôn mong muốn được sống ở nước ngoài trong vòng một năm cùng các con. Chúng tôi nghĩ đó sẽ là một trải nghiệm tuyệt vời dành cho chúng, và chúng tôi tin nó sẽ mang gia đình chúng tôi lại gần nhau hơn. Tuy nhiên, chúng tôi đã không lường được cuộc sống của mình, và vài năm trước, chúng tôi nhận ra rằng chúng tôi cần bắt tay vào thực hiện sớm hoặc sẽ không thực hiện nữa. Khi cả hai cùng nhận ra rằng chúng tôi không thể đi vắng trong vòng một năm, chúng tôi đã xem xét đến việc bỏ hoàn toàn ý định này. Nhưng cuối cùng chúng tôi đã quyết định rằng chúng tôi có thể đi vắng trong “ít nhất” một kỳ vào thời gian nghỉ phép của tôi, và chúng tôi đã chọn New Zealand. Ngay sau khi chúng tôi toàn tâm toàn ý là sẽ đi, mọi thứ liền đầu vào đấy. Tôi nhận được một lời mời làm giảng viên thỉnh giảng tại Đại học Auckland. Chúng tôi tìm được một trường công tuyệt vời cho lũ trẻ, một chỗ để ở, và một chiếc xe để

đi. Mặc dù ngắn hơn so với dự định ban đầu, năm tháng ở New Zealand vẫn là một trong những khoảng thời gian đem lại nhiều điều nhất cho gia đình chúng tôi. Tất cả đều xuất phát từ việc chúng tôi đã hỏi “Chúng ta không thể ít nhất...?” chứ không bỏ hoàn toàn ý định.

Việc hỏi câu này cũng là một cách hữu dụng để giúp những đứa con của tôi vượt qua nỗi sợ thử những điều mới mẻ. Trượt tuyết chẳng hạn. Tôi mê trượt tuyết, và tôi đã quyết định dạy các con trượt tuyết với hy vọng rằng chúng sẽ thấy hứng thú, để rồi khi đó tôi sẽ có một lý do hoàn hảo để tham gia các chuyến trượt tuyết. Nhưng trượt tuyết hơi quá sức với người mới bắt đầu. Những dụng cụ chưa gặp bao giờ, những ngọn núi khổng lồ, và cái lạnh cắt da cắt thịt, tất cả hợp lại khiến bất cứ người trượt tuyết nào – dù ở lứa tuổi nào – cũng phải chùn bước. Tôi đã khám phá ra rằng, nếu tôi hỏi “Chúng ta không thể ít nhất...?” khi cố động viên chúng thử một điều mới mẻ thì thường có tác dụng. Vì vậy, khi chúng sợ đi cáp treo trượt tuyết, tôi sẽ nói, “Chúng ta không thể ít nhất đi qua xem nó như thế nào sao?”

Hay khi chúng sợ trượt xuống một đoạn nào đó, tôi sẽ nói, “Chúng ta không thể ít nhất trượt lên đỉnh đoạn đó để nhìn xuống sao?”

Đúng là không phải lúc nào nó cũng có tác dụng. “Chúng ta không thể ít nhất...?” là một câu hỏi thiết yếu chứ không phải là một câu hỏi có phép thần thông. Nhưng đa phần, nó là câu hỏi mà những đứa con của tôi cần nghe để giúp chúng bước tiếp. Đôi khi, chỉ cần nhìn thấy cái mà bạn sợ ở cự ly gần, thay vì chỉ tưởng tượng ra nó, là đã đủ để giúp bạn vượt qua rồi. Việc hỏi “Chúng ta không thể ít nhất thử nhìn xem sao?” có thể khích lệ bạn và những người khác làm điều đó.

Trong công việc, với tư cách là một hiệu trưởng, tôi chưa bao giờ phải ân hận khi hỏi “Chúng ta không thể ít nhất thử bắt tay vào thực hiện sao?” đối với một việc gì đó – dù là một dự án mới hay ý tưởng mới. Tôi đã khám phá ra rằng, đúng như quan sát của Goethe, một khi bạn cam kết thực hiện một điều gì đó, bạn thường sẽ dịch chuyển được một dòng chảy các nguồn lực, ý tưởng, và sự trợ giúp mà bạn không bao giờ nghĩ rằng chúng sẽ đến với bạn.

Ví dụ minh chứng rõ nhất cho điều này có lẽ là sự việc xảy ra hai năm trước khi tôi cùng các đồng nghiệp tại trường Giáo dục quyết định bắt tay vào thực hiện một cuộc thảo luận trên toàn trường về chủ đề “hoàn thành lời hứa về việc đa dạng hóa.”

Chúng tôi bắt tay vào thực hiện cuộc thảo luận này vì hai lý do chính.

Thứ nhất, chúng tôi không có bất kỳ khóa học nào chung giữa mười ba chương trình thạc sĩ của mình và tôi cho rằng điều này không tốt đối với một trường chuyên nghiệp. Những học viên trong các chương trình khác nhau sẽ không được tụ họp lại với nhau để cùng bàn luận về một lĩnh vực kiến thức nào đó, hay về một bộ các câu hỏi chung, hay về một nhóm các kỹ năng nhất định. Nhưng, với vai trò là một hiệu trưởng mới, tôi không thể thay đổi điều này ngay lập tức. Mặc dù vậy, dường như, ít nhất chúng tôi có thể thực hiện một cuộc thảo luận trên toàn trường về một chủ đề chung, trong đó sẽ có các bài giảng, các cuộc tranh luận nhóm, các dự án do học viên phụ trách, các hội thảo chuyên đề, và tất cả đều tập trung vào chủ đề đa dạng hóa.

Thứ hai, chúng tôi chọn chủ đề đa dạng hóa vì thế giới giáo dục – cũng như thế giới nói chung – đang trở nên ngày càng đa dạng, và chúng tôi nghĩ đây là chủ đề quan trọng trong việc giúp tất cả các học viên làm

việc một cách hiệu quả và trở thành những nhà lãnh đạo thành công trong lĩnh vực của mình. Sự đa dạng hóa có khả năng khiến các tổ chức vững mạnh hơn, nhưng nó cũng có khả năng tạo ra những sự chia rẽ. Cuộc thảo luận này nhằm mục đích nắm được cách đa dạng hóa làm sao để nó trở thành nguồn sức mạnh thay vì là một nguồn gây ra sự chia rẽ. Nó cũng sẽ giúp chúng tôi trở nên thoải mái hơn với việc tham gia vào những cuộc thảo luận nhạy cảm về chủng tộc, nhân dạng, và công bằng – những cuộc thảo luận mà chúng ta khẳng định là rất cần thiết nhưng lại thường xuyên bị trì hoãn.

Tôi còn được tiếp thêm động lực để thực hiện một cuộc thảo luận về chủ đề này từ một trải nghiệm của mình khi còn là sinh viên luật ở Đại học Virginia. Ted Small, người bạn tốt đồng thời cũng là thần tượng của tôi, nhận thấy rằng các sinh viên luật da trắng và da đen ở Đại học Virginia tự cách biệt chính mình và đa phần không giao lưu với nhau. Là một sinh viên da đen ở Harvard, anh cũng phải đối mặt với những vấn đề tương tự khi còn ngồi trên ghế nhà trường, nhưng ở Đại học Virginia, tình hình có vẻ nghiêm trọng hơn. Anh đề xuất chúng tôi thành lập một nhóm gồm mười sinh viên luật thuộc cả hai chủng tộc và sẽ gặp nhau hằng tháng để ăn tối cũng như bàn về các chủ đề có liên quan đến chủng tộc.

Chúng tôi đặt tên cho nhóm là “Hội sinh viên đoàn kết để nâng cao nhận thức về chủng tộc” (Students United to Promote Racial Awareness), viết tắt là “SUPRA.” Trong tiếng La-tinh, supra là một thuật ngữ luật pháp, nên chữ viết tắt này càng giống một trò đùa của những “mọt sách” ngành luật. Khi Ted thành lập nhóm, anh không chắc cuộc thảo luận sẽ dẫn đến đâu, nhưng anh cho rằng – và tôi đồng ý – cần phải làm một điều gì đó. Việc làm này chính là anh đang hỏi “chúng ta không thể ít nhất” tập hợp

mười sinh viên để bàn về những vấn đề này, từ đó có lẽ sẽ cho thấy được các sinh viên luật da trắng và da đen có thể cùng nhau bàn về những vấn đề nhạy cảm, đồng thời trong quá trình đó có thể trở thành những người bạn đích thực của nhau sao? Tính đến khi tốt nghiệp, nhóm của chúng tôi đã cùng ăn và thảo luận rất nhiều lần – một số lần đầy khó khăn, một số lần đầy thử thách, một số lần khác lại hài hước và nhẹ nhàng. Chúng tôi đã trở thành những người bạn, và tấm gương của chúng tôi đã giúp khuấy động một phong trào thành lập các SUPRA khác trong cộng đồng các sinh viên luật cùng lứa với chúng tôi. Mặc dù vào thời điểm đó, tôi không hoàn toàn đánh giá cao nó, nhưng việc tham gia SUPRA là một trong những trải nghiệm đem lại nhiều điều nhất và có ý nghĩa nhất đối với tôi. Cho đến nay, tôi vẫn tiếp tục lấy nó làm kim chỉ nam, ngay cả trong các cuộc thảo luận trong cộng đồng của chúng tôi ở Harvard.

Những cuộc thảo luận của chúng tôi ở trường Giáo dục tạo ra những kết quả trái ngược. Ở mặt tích cực, nó giúp người ta nhanh chóng nhận ra rằng có một sự quan tâm lớn của các học viên, giảng viên, và nhân viên đối với chủ đề này. Mặt khác, trong vòng một năm, người ta cũng nhận ra rằng chúng tôi không đủ tính tổ chức để đáp ứng các yêu cầu của chủ đề này. Một số học viên đưa ra lời phàn nàn rất hợp lý là họ không biết cuộc thảo luận dẫn đến đâu cũng như cấu trúc của nó còn lỏng lẻo. Họ cũng tin rằng, lại một lần nữa họ đúng, những việc chúng tôi làm là chưa đủ.

Vì vậy chúng tôi tiếp tục cuộc thảo luận vào năm tiếp theo. Chúng tôi khiến cấu trúc của cuộc thảo luận chặt chẽ hơn; mời nhiều diễn giả hơn; giao một bài đọc chung; đồng thời thêm một loạt các khóa học về chủng tộc, sự đa dạng hóa, và công bằng vào trong chương trình. Cuộc

thảo luận này cũng nằm trong một nỗ lực kép nhằm đa dạng hóa các giảng viên và nhân viên của chúng tôi. Nó tạo ra một sự chú ý và nỗ lực mới trong các giảng viên nhằm tạo ra những trải nghiệm học tập toàn diện và nghiêm ngặt. Nó còn giúp chúng tôi tìm ra những nhân tài và chuyên gia trong số những người đang theo học chương trình tiến sĩ ở trường. Họ chính là người dẫn dắt các nhóm thảo luận hay hội nghị chuyên đề, cũng như hội thảo dành cho giảng viên.

Vào cuối năm thứ hai, từ việc chỉ là một cuộc thảo luận được tổ chức một cách lỏng lẻo thì bây giờ nó đã trở thành một phần quan trọng làm nên thương hiệu của trường, dựa trên các mặt – từ các lớp học đến việc thuê giảng viên cho đến môi trường làm việc dành cho nhân viên. Cuộc thảo luận vẫn chưa kết thúc và vẫn còn rất nhiều việc phải làm. Nhưng nhờ cam kết thực hiện cuộc hội thảo này đến cùng mà chúng tôi đã huy động được những lực lượng khiến trường chúng tôi trở nên mạnh hơn cũng như giúp chúng tôi chuẩn bị tốt hơn cho các học viên của mình trở thành những nhà lãnh đạo trong các tổ chức và trường học có tính công bằng và đa dạng.

Tôi nêu bật ví dụ này không phải để nói rằng mọi thứ chúng tôi theo đuổi tại trường Giáo dục đều thành công. Đa số không thành công thì đúng hơn. Nhưng ngay cả những thất bại hay kết quả đáng thất vọng cũng dạy cho chúng tôi một điều gì đó. Việc bắt tay vào thực hiện không đảm bảo cho thành công nhưng nó đảm bảo rằng bạn sẽ không phải hối hận vì đã không làm gì cả và đây chính là điểm cuối cùng mà chương này muốn nói đến.

Khi bạn hỏi, “Chúng ta không thể ít nhất...?”, về cơ bản, bạn đang khuyến khích bản thân cũng như những người khác thử làm một điều gì đó, có thể là đi đến một sự đồng thuận hoặc bắt tay vào thực hiện một

điều gì đó. Nếu bạn không hỏi câu hỏi này, nhiều khả năng bạn sẽ không làm gì cả. Và tôi tin rằng, việc không làm gì cả chính là nguồn cơn gây ra một số hối hận lớn nhất của chúng ta – quả vậy, đây chính là lý do tại sao tôi nói về tội không làm trong bài phát biểu tốt nghiệp thứ hai của tôi tại Harvard.

Tôi chắc chắn không phải người đầu tiên hay người duy nhất nhận ra điều này. Bonnie Ware, một y tá chuyên chăm sóc cho những bệnh nhân sắp từ giã cõi đời, đã xuất bản một cuốn sách nói về những sự hối hận phổ biến nhất của các bệnh nhân mà cô chăm sóc. Đứng đầu trong danh sách là sự hối hận vì đã không theo đuổi giấc mơ của mình – về cơ bản chính là đã không làm gì cả, không thử bắt tay vào thực hiện.

Đối với tôi thì sự hối hận này không liên quan đến việc theo đuổi giấc mơ mà liên quan đến cái chết của mẹ tôi. Mẹ tôi bị ngã gãy xương hông vào tháng Tám năm 2009. Ở tuổi bảy mươi mốt, bà vẫn còn khá trẻ nhưng đã phải trải qua nhiều căn bệnh khiến cơ thể suy yếu. Trong năm tuần khổ sở sau cú ngã, bà phải chịu hết biến chứng này đến biến chứng khác. Có vài lần tôi đã nghĩ rằng bà đang không nhận được sự chăm sóc cần thiết. Nhưng vì một số lý do, tôi đã không thúc giục bác sĩ nỗ lực hơn, và tôi cũng không tìm cách đưa bà đến một bệnh viện khác hay tìm một đội ngũ bác sĩ khác. Năm tuần sau cú ngã, bà bị đột quỵ và qua đời tại bệnh viện khi vẫn đang nắm tay tôi và chị gái tôi.

Những người xung quanh tôi nói rằng các bác sĩ đã làm tất cả những gì có thể và tôi cũng vậy. Nhưng tôi không nghĩ thế. Tôi không đổ lỗi cho các bác sĩ mà đổ lỗi cho bản thân vì đã không thúc đẩy mọi việc hay làm nhiều hơn. Về cơ bản, tôi đổ lỗi cho mình vì đã không hỏi, “Chúng ta không thể ít nhất tìm một phương án khác sao?”

Có thể sẽ không thay đổi được gì nhưng chúng ta chẳng thể biết được. Đây đúng là một gánh nặng quá sức chịu đựng và cũng chính là vấn đề của việc không làm gì cả – bạn sẽ không thể biết được điều gì sẽ đến. Dù bạn có nghĩ rằng sẽ chẳng thay đổi được gì thì đó cũng chỉ là niềm an ủi trong giây lát mà thôi. Khi giúp đỡ bạn bè và gia đình, điều bạn mong muốn nhất chắc chắn là mình đã cố hết sức có thể.

Đây là một câu chuyện buồn nhưng nó giúp tôi càng thêm tin chắc rằng thông thường, việc thử làm một điều gì đó còn quan trọng hơn kết quả. Từ kinh nghiệm của cá nhân mình, tôi khẳng định rằng bất cứ khi nào bạn thử đưa tay giúp đỡ một người nào đó, thử can thiệp vào một điều sai trái, hay thử nói lên tiếng nói của mình, bạn sẽ cảm thấy tốt đẹp hơn

– về thế giới và về chính bản thân bạn. Khi bạn làm một điều gì đó, bạn có thể mắc sai lầm; khi bạn nói một điều gì đó, bạn có thể nói sai. Nhưng dám làm mà thất bại còn tốt hơn nhiều so với việc đóng vai một người ngoài cuộc, như Teddy Roosevelt đã nói. Nếu bạn thất bại, thường thì điều tồi tệ nhất có thể xảy ra là bạn sẽ có một câu chuyện cười để kể cho mọi người. Tôi chưa bao giờ nghe một câu chuyện cười nào nói về việc không làm gì cả.

Câu hỏi “Chúng ta không thể ít nhất...?” giúp phá vỡ mọi sự bế tắc, dù sự bế tắc đó là do bất đồng, sợ hãi, trì hoãn, hay trì trệ, do nguyên nhân bên ngoài hay nguyên nhân bên trong. Do đó, nó kích hoạt sự chuyển động. Nó cũng là câu hỏi cho thấy rằng đa phần mọi cuộc hành trình đều kéo dài và không thể biết trước điều gì, đa phần mọi vấn đề đều không thể được giải quyết chỉ bằng một cuộc thảo luận, và không phải lúc nào cố gắng hết sức cũng sẽ đem lại kết quả tốt. Tuy nhiên, đồng thời, nó còn là câu hỏi cho thấy rằng bạn phải bắt đầu ở đâu đó. Nó là câu hỏi khích lệ bạn và những người khác tiến đến vạch xuất phát. Nó là câu

hỏi, mà như tôi đã nói lúc đầu, nằm ở trung tâm của mọi bước tiến, và vì lý do đó – Phebe cũng như toàn thể gia đình tôi có thể làm chứng – nó tuyệt đối là một câu hỏi thiết yếu cần phải hỏi.

CHƯƠNG 4: TÔI CÓ THỂ GIÚP GÌ?

Thật may cho tất cả chúng ta là có nhiều người thích giúp đỡ người khác; một số người còn dành cả cuộc đời và sự nghiệp để làm việc đó. Tất nhiên, không phải ai cũng thế và đa phần mọi người vẫn chỉ biết quan tâm đến bản thân mình, ít nhất là trong một lúc nào đó. Một nhà sinh học hoặc tâm lý học cấp tiến có thể nói rằng chúng ta luôn chỉ biết quan tâm đến bản thân mình, và chúng ta giúp người khác chỉ đơn giản để cảm thấy tốt đẹp về bản thân mình. Tuy nhiên, dù cho động cơ là gì thì có rất nhiều người trong chúng ta đã giúp đỡ đồng nghiệp, gia đình, bạn bè, và thậm chí cả những người lạ.

Mặc dù việc giúp đỡ người khác rất đáng trân trọng nhưng nó tiềm ẩn rủi ro và rủi ro này dẫn tới khả năng việc giúp đỡ đó có thể là sự ích kỷ. Rủi ro này xảy ra khi chúng ta rơi vào bẫy mà một số người gọi là “phức cảm đáng cứu thế.” Tự cái tên này đã nói lên ý nghĩa của nó – đây là một thái độ, hay một lập trường, đối với thế giới mà bạn tin rằng mình là “thánh,” có khả năng “lao xuống” cứu giúp những người khác. Đây là một cách tiếp cận lệch lạc đối với việc giúp đỡ, trong đó người giúp đỡ tin rằng mình có tất cả các câu trả lời, biết phải làm gì, cũng như những người cần sự giúp đỡ đang chờ đợi một “đấng cứu thế” xuất hiện.

Mặc dù đây đúng là một vấn đề nhưng chúng ta không nên để những mặt trái của phức cảm đáng cứu thế làm triệt tiêu mất một trong những bản năng nhân đạo nhất của con người – bản năng giúp đỡ. Bí quyết ở đây là

hãy giúp đỡ người khác mà không suy nghĩ cũng như hành động như thể mình là đáng cứu thế của họ.

Tất cả những điều này nhằm nói lên rằng giúp gì cũng quan trọng không kém bản thân việc giúp. Đây chính là lý do tại sao việc bắt đầu bằng câu hỏi “Tôi có thể giúp gì?” rất quan trọng. Nếu bạn bắt đầu bằng câu hỏi này, tức là bạn đang xin chỉ dẫn, với một thái độ khiêm tốn. Bạn đang thừa nhận rằng những người khác chính là “thánh” trong cuộc sống của riêng họ, và bạn đang trao cho họ cơ hội tiếp tục nắm quyền kiểm soát cuộc sống của mình, dù cho bạn đang giúp đỡ họ.

Gần đây tôi có được nghe một câu chuyện tuyệt vời trên The Moth, một câu chuyện cho thấy tầm quan trọng của việc hỏi bạn có thể giúp gì. The Moth là một chương trình phát thanh trong đó những người trên khắp thế giới kể những câu chuyện có thật. Những câu chuyện này vô cùng hấp dẫn, và câu chuyện của một người phụ nữ tám mươi tuổi nói về việc tại sao bà trân trọng sự độc lập của mình không phải là ngoại lệ. Bà rất thích việc mình luôn tự chăm sóc bản thân và vẫn có thể làm vậy khi đã bước sang tuổi tám mươi. Nhưng rồi bà bị đột quỵ.

Trong khi bà điều trị ở bệnh viện, những người hàng xóm sống cùng với bà trong một tòa chung cư ở New York đã sửa lại căn hộ của bà một chút để bà tiện hơn trong việc dùng khung đi bộ, thứ bà sẽ cần sau khi hồi phục. Ban đầu, bà rất ngạc nhiên vì tuy thân thiện với hàng xóm nhưng bà không phải bạn thân của họ. Tuy nhiên, hành động thiện chí của họ đã truyền cảm hứng giúp bà nhận ra rằng việc phụ thuộc ít nhiều vào người khác có thể làm phong phú thêm cuộc sống của mình, đặc biệt là trong trường hợp bà đáp lại. Vì vậy, bà đã treo một tấm biển phía ngoài cửa ra vào với nội dung chào đón tất cả những người hàng xóm đến chơi và nói chuyện. Sau đó, bà kể lại những người hàng xóm của bà đã thường

xuyên đến chơi và nói chuyện như thế nào, cũng như nhấn mạnh một cách đầy biết ơn rằng, khi họ đề nghị giúp đỡ, họ luôn luôn hỏi họ có thể giúp gì. Theo bà, bằng việc hỏi họ có thể giúp gì, họ đang giúp bà giữ được sự độc lập và lòng tự trọng của mình.

Ngoài việc thể hiện sự tôn trọng, việc hỏi có thể giúp gì nhiều khả năng còn khiến sự giúp đỡ trở nên hiệu quả hơn – và điều này không có gì đáng ngạc nhiên cả. Vợ tôi, Katie, hỏi câu hỏi này, và tập trung vào câu trả lời. Bất kỳ ai tôi biết cũng thế. Tôi có thể đưa ra rất nhiều ví dụ nhưng tôi sẽ chỉ chia sẻ hai việc.

Năm 1996, hai vợ chồng tôi đi xe đạp từ Nairobi, Kenya, đến thác Victoria, Zimbabwe. Quãng đường dài hơn 1.600 cây số và chúng tôi đi mất sáu tuần. Chuyến đi thật tuyệt vời. Chúng tôi đi cùng một nhóm du lịch tùy hứng, và những người đạp xe cùng chúng tôi chủ yếu là người Anh. Một người trong số đó, tôi sẽ gọi là Nelson, khoảng hơn sáu mươi tuổi. Với vóc dáng cao gầy, nước da tái, và tính cách có chút lập dị, Nelson trông như một nhân viên thủ thư người Anh lâu năm. Khi đến thác Victoria, tất cả chúng tôi đều lấy phòng khách sạn để ăn mừng việc hoàn thành chuyến phiêu lưu và lên kế hoạch cùng ăn tối. Khi chúng tôi đi đón Nelson, ông đứng ở cửa một cách khó hiểu. Về cơ bản, ông đang lảm nhảm.

Nhóm chúng tôi nghĩ rằng để ăn mừng việc hoàn thành một chuyến đi dài, Nelson đã uống quá nhiều, vì vậy chúng tôi để mặc ông và đi ăn tối. Mặc dù vậy, trong suốt bữa ăn, Katie liên tục lo lắng cho Nelson. Cô cứ khẳng định rằng đã có vấn đề gì đó. Vì vậy, sau khi ăn tối xong, chúng tôi quay trở lại phòng của ông và khi ông mở cửa, Katie đã hỏi ông, “Bác Nelson, chúng tôi có thể giúp gì cho bác không? Hình như bác đang gặp chuyện gì đó thì phải.” Giữa một tràng những chữ cái và con số mà ông

lắm bầm, cứ như thể ông đang chơi trò bingo hay đang đặt sách lên giá của thư viện, có một khoảnh khắc Nelson lấy lại được lý trí và nói, “Tôi thấy như phát điên lên. Đầu tôi đang kêu ong ong.”

Katie đưa ông đến bệnh viện địa phương và giúp ông vào gặp bác sĩ, một việc không hề dễ dàng chút nào. Hóa ra Nelson bị sốt rét thể não và nếu không được chữa trị thì ông sẽ chết. Bác sĩ bảo với Katie, một cách cực kỳ nghiêm túc, rằng cô đưa Nelson đến bệnh viện vừa kịp lúc. Nelson được máy bay trực thăng chở đến một bệnh viện lớn hơn ở Harare và ở đó, ông sẽ nhận được sự điều trị mà ông ấy cần. Nếu Katie không hỏi Nelson xem có thể giúp gì mà mặc định rằng chúng tôi đã biết ông ấy bị làm sao thì nhiều khả năng Nelson đã chết trong phòng khách sạn.

Một ví dụ khác, không kịch tính bằng, là một vụ mà Katie cùng các đồng nghiệp đảm nhận. Là một luật sư về giáo dục đặc biệt, Katie làm việc tại một phòng khám ở trường Luật Harvard. Cùng các đồng nghiệp và sinh viên Luật, cô đại diện cho các trẻ em nghèo dù đủ tiêu chuẩn để nhận sự giáo dục đặc biệt theo luật pháp của liên bang và tiểu bang nhưng lại không được nhận những dịch vụ đó. Trong những tình huống kiểu này, thông thường, các nhân viên nhà trường, bác sĩ, hoặc luật sư sẽ nói cho những đứa trẻ và gia đình của chúng biết họ cần gì. Katie cùng các đồng nghiệp bảo đảm mình hiểu điều mà những đứa trẻ và gia đình của chúng thực sự muốn bằng việc hỏi, theo cách này hay cách khác, “Chúng tôi có thể giúp gì?”

Một khách hàng của Katie, tôi sẽ gọi là Robert, đến gặp cô khi cậu mười tám tuổi. Robert đã bỏ học khoảng hai năm. Cậu chỉ mới hoàn thành một lượng rất nhỏ trong tổng số tín chỉ mà cậu cần để tốt nghiệp trung học phổ thông, song cậu học rất giỏi và có IQ nằm trong nhóm 10% những người có chỉ số IQ cao nhất.

Robert bị mắc chứng lo âu rất nặng (cậu vẫn chưa được đi khám) và đôi khi nó khiến cậu không thể hoạt động được bình thường. Khi còn nhỏ, cậu thường xuyên nghỉ học rồi sau đó nghỉ hẳn khi bố cậu được chẩn đoán bị u não. Do mẹ cậu làm việc toàn thời gian nên phần lớn gánh nặng chăm sóc bố đè lên đôi vai cậu.

Các nhân viên nhà trường coi Robert là một trường hợp trốn học cố ý. Họ kết luận rằng Robert chỉ đơn giản là không muốn đi học nữa. Nghĩ rằng mình đang giúp đỡ cậu, các nhân viên nhà trường đã khuyên cậu bỏ học và thi GED¹. Vì Robert có thể dễ dàng thi đỗ rồi sau đó đi học ở một trường cao đẳng cộng đồng nên dường như đây là một giải pháp hiển nhiên.

¹ GED (General Educational Development): Chứng chỉ phát triển giáo dục tổng quát, tương đương bằng tốt nghiệp trung học phổ thông ở Mỹ, dành cho những người chưa tốt nghiệp trung học phổ thông, và có thể dùng để tham gia xét tuyển vào các bậc học cao hơn như đại học, cao đẳng, hay trường dạy nghề. (DG)

Nhưng đây không phải điều Robert muốn. Nhờ lắng nghe cậu, Katie cùng các đồng nghiệp biết được điều này. Việc thi GED sẽ không giúp cậu xây dựng những kỹ năng kiểm soát chứng lo âu. Bên cạnh đó, Robert còn có những mục tiêu cao hơn. Cậu muốn tốt nghiệp trung học phổ thông và có một tấm bằng bình thường để theo học chương trình đại học bốn năm. Cậu hiểu rằng đây sẽ là một thử thách vì cậu lớn tuổi hơn nhiều so với các bạn học. Nhưng cậu vô cùng quyết tâm.

Katie cùng các đồng nghiệp đã đảm nhận vụ này. Sau khi làm việc với Robert, cuối cùng, họ đã thuyết phục được những nhân viên nhà trường

có liên quan rằng việc Robert nghỉ học xuất phát từ một chứng rối loạn lo âu cần phải được xử lý.

Kết quả là Robert được đi học ở một trường công nhỏ chuyên dành cho các học sinh có vấn đề về cảm xúc. Trong năm học đầu tiên, cậu được toàn điểm A và đang “bằng bằng” trên con đường tốt nghiệp. Tất cả đều nhờ Katie cùng các đồng nghiệp đã hỏi “Chúng tôi có thể giúp gì?” và sau đó lắng nghe – cũng như tôn trọng – câu trả lời của Robert.

Trong khi Katie bản năng đã biết phải hỏi câu hỏi này thì tôi phải nhờ đến người khác mới biết được tầm quan trọng của nó. Người giúp tôi có bài học này là một khách hàng, tôi sẽ gọi anh là Patrick. Anh là một nhà báo người Cameroon. Lúc đó, tôi đang hành nghề luật ở Newark, New Jersey, tại một hãng luật có cái tên đáng nhớ nhưng kém may mắn là Crummy, Del Deo. Hãng này tài trợ cho một học bổng trong lĩnh vực lợi ích cộng đồng và cho phép những người nhận học bổng, mà tôi là một trong số đó, được tham gia chỉ những vụ vì lợi ích cộng đồng. Đó là một công việc tuyệt vời vì tôi có thể tham gia bất cứ vụ nào mà tôi thích nhất. Vụ của Patrick đã thu hút sự quan tâm của tôi.

Patrick đang muốn tị nạn chính trị. Khi đang đưa tin về kết quả bầu cử ở Cameroon trên một kênh truyền hình của Nhà nước, Patrick đã dũng cảm đưa ra một quyết định nguy hiểm là báo cáo trực tiếp từ hiện trường hành vi gian lận bầu cử tào tợn của chính phủ. Khi anh quay trở lại văn phòng, cảnh sát đã đợi sẵn. Họ tổng giam Patrick hàng tháng trời và tra tấn anh dã man. Thậm chí nhiều lần, họ còn suýt giết chết anh. Cuối cùng, mẹ anh đã hối lộ một lính gác để người đó nhân lúc trời tối thả Patrick vào giữa đêm. Sau đó, Patrick bắt đầu một chuyến hành trình dài đi qua nhiều lục địa rồi kết thúc với việc vào nước Mỹ bằng hộ chiếu giả. Khi một nhân viên hải quan hỏi Patrick về hộ chiếu, anh đã thừa

nhận rằng nó là giả. Mặc dù Patrick đã cố gắng giải thích rằng anh đang muốn tị nạn chính trị, anh vẫn bị bắt và giải đến một trung tâm giam giữ ở Newark, nơi chuyên giam giữ những người nhập cư bất hợp pháp bị bắt ở biên giới nước Mỹ.

Một nhóm hoạt động nhân quyền đã phát hiện ra vụ của Patrick và gửi cho tôi. Tôi biết rằng nếu muốn đáp ứng các tiêu chuẩn pháp lý để được tị nạn chính trị, người xin tị nạn cần chứng minh được rằng mình có một “nỗi sợ hãi thật sự về việc sẽ bị bức hại.” Tôi bắt đầu thu thập từ Patrick các chứng cứ có thể giúp tôi xử lý vụ của anh. Việc này tốn một khoảng thời gian khá dài trong khi riêng quá trình xin tị nạn cũng tiến triển với tốc độ “rùa bò.” Khi quá trình tiếp tục diễn ra một cách chậm chạp, Patrick trở nên ngày càng chán nản. Tôi nghĩ chúng tôi vẫn đang có bước tiến, dù chậm chạp, nhưng đối với Patrick, đó là một chuỗi những ngày vô vọng.

Trong một cuộc phỏng vấn, khi Patrick trả lời cụt lủn các câu hỏi của tôi, tôi đã tạm dừng và nói với anh rằng hình như anh đang rất buồn. Tôi (cuối cùng) cũng hỏi anh rằng tôi có thể làm gì để giúp anh không. Anh nói, “Tôi muốn ra khỏi đây. Tôi không thể chịu đựng được việc tôi đã đi xa đến vậy mà vẫn không thoát khỏi nhà tù.” Tôi biết anh không muốn bị giam, và chẳng ai muốn bị giam cả, nhưng tôi nghĩ cái giá đó rẻ so với việc được tị nạn chính trị. Tuy nhiên, lời nói của Patrick đã thức tỉnh tôi. Tôi bắt đầu nghiên cứu thêm về quá trình xin tị nạn và biết được rằng những người đang chờ đến phiên tòa xin tị nạn có thể được thả và đến ở tại một gia đình sẵn sàng đón nhận họ. Gia đình tôi không thể cho anh ở nhờ vì nhà của chúng tôi rất nhỏ, chỉ đủ cho hai vợ chồng và đứa con mới sinh, không có khả năng thêm ai nữa. Nhưng gia đình một người đồng

nghiệp tốt bụng đã tình nguyện cho Patrick ở nhờ nên tôi tạm dừng vụ xin tị nạn của Patrick để xem xét cách thả anh ra.

Trong vòng hai tuần, yêu cầu xin được thả của Patrick đã được chấp thuận, và anh đến sống với gia đình cho mình ở nhờ. Anh ở với họ vài tháng trong khi chúng tôi tiếp tục chuẩn bị cho phiên tòa của anh. Cuối cùng, tôi nhận ra rằng, tại phiên tòa, người nên kể câu chuyện của Patrick là chính anh, chứ không phải tôi. Vì vậy, với sự giúp đỡ về mặt chuyên môn của một đồng nghiệp, chúng tôi tìm cách giúp Patrick kể câu chuyện của mình.

Cuối cùng, Patrick đã được chấp nhận tị nạn. Sau đó, anh tìm được một công việc tốt ở New Jersey và xây dựng một cuộc sống mới. Một vài năm sau, Patrick mời tôi làm phù rể trong đám cưới của anh. Mỗi khi nhớ lại đám cưới đó, tôi vẫn chực khóc. Sau này, khi tôi hỏi tại sao anh muốn tôi làm phù rể, anh trả lời, “Vì ông là người bạn đầu tiên của tôi ở đây. Ông đã lắng nghe tôi.”

Hỏi bạn có thể giúp gì còn là một cách hiệu quả để khích lệ người khác xác định, biểu đạt, và đối mặt với vấn đề của mình. Chẳng có gì khó hiểu khi có lúc việc này thật khó, đúng như Atul Gawande đã mô tả đầy cảm động trong cuốn *Being Mortal* (Ai rồi cũng chết!). Trong cuốn sách này, ông đã ghi lại những lựa chọn đầy khó khăn mà các bệnh nhân bị ung thư giai đoạn cuối phải đưa ra về việc họ muốn được chăm sóc như thế nào. Do đối với bệnh nhân, việc đối mặt với cái chết là vô cùng khó khăn, và do bác sĩ tất yếu muốn cứu bệnh nhân, nên thật khó để bác sĩ và bệnh nhân có thể nói chuyện thành thật với nhau về đoạn kết của cuộc đời. Nhưng như Gawande chỉ ra, thứ mà các bệnh nhân ung thư và gia đình của họ cần nhất là một người có thể thành thật với họ và nhẹ nhàng định hướng cho họ. Khi đọc cuốn sách này, tôi hiểu ra rằng, nếu bác sĩ

hỏi bệnh nhân xem họ có thể giúp gì, trước khi chỉ ra đủ loại can thiệp khác nhau mà họ có thể thực hiện, thì ở một khía cạnh nào đó, họ đang ép bệnh nhân trả lời một câu hỏi mà chỉ bệnh nhân có thể trả lời: Bạn muốn làm gì? Bạn muốn sử dụng những tháng ngày có thể là cuối cùng trong cuộc đời bạn như thế nào? Bạn muốn ra quyết định đó như thế nào – chẳng hạn, thông tin nào sẽ hữu ích với bạn và bạn muốn mời thêm ai vào cuộc nói chuyện?

Việc hỏi bạn có thể giúp gì cũng hiệu quả không kém trong các tình huống ít hiểm nghèo hơn, với các lý do tương tự. Nếu bạn hỏi người khác bạn có thể giúp gì, tức là bạn đang kêu gọi họ làm chủ một phần nào đó vấn đề của mình. Do đó, nó là một câu hỏi rất hữu ích khi được dùng để hỏi bạn bè, gia đình, và đồng nghiệp. Tôi còn phát hiện ra rằng, nó là một câu hỏi “siêu” hữu ích khi được dùng để hỏi trẻ em và thanh thiếu niên.

Trong khoảng thời gian chuyển tiếp giữa cao đẳng và trường Luật, tôi dành một mùa đông làm việc tại trường trượt tuyết dành cho trẻ em tại Colorado. Tôi chưa từng được đào tạo để làm giáo viên trượt tuyết nên trong mùa đông đó, tôi chủ yếu làm trợ lý trong nhà và chỉ ra ngoài trời dạy cho những đứa trẻ mới học trượt tuyết khi phần lớn các giáo viên khác đi vắng. Khi làm việc cùng các nhân viên ở trong nhà, tôi làm bữa trưa, giúp những đứa trẻ mặc rồi cởi đồ trượt tuyết, lau mũi, tìm găng tay, và cố gắng xoa dịu những dây thần kinh căng thẳng của các bậc phụ huynh cũng như những đứa trẻ. Tôi còn làm rất nhiều sô-cô-la nóng nữa. Những đứa trẻ còn khá nhỏ, và một số đứa bị quá sức với tất cả những chuyện này, chẳng khác gì những đứa con của tôi nhiều năm sau khi tôi cố gắng dạy chúng trượt tuyết. Tại trường trượt tuyết, chúng tôi cố gắng giúp đỡ hết mức có thể, trong đó công việc chính thường là đưa ra

hết lời khuyên này đến lời khuyên khác về những việc mà bọn trẻ có thể và nên làm để thấy thoải mái.

Đa phần những lời khuyên này có tác dụng, nhưng đôi khi, chúng chỉ khiến cho bọn trẻ sợ hãi hơn. Cứ như thể sự vô ích rõ ràng trong những lời khuyên của chúng tôi chỉ khiến chúng thêm chắc chắn về tình cảnh vô vọng của mình. Tôi nhớ có một cậu bé bảy tuổi vô cùng bướng bỉnh sau khi ăn trưa đã không chịu ra ngoài để học buổi trượt tuyết chiều. Tôi đưa ra hết lời khuyên này đến lời khuyên khác – thắt chặt giày vào, kéo găng tay lên, đeo kính vào, quàng khăn vào. Cứ sau mỗi một lời khuyên, cậu bé lại càng chống đối hơn. Cuối cùng, khi sự khó chịu đã đạt đến đỉnh, tôi hỏi, “Được rồi, không thích thì thôi. Giờ con có thể nói cho thầy xem thầy có thể giúp gì cho con không?”

Tôi ngạc nhiên khi câu hỏi này khiến cậu bé im lặng một lúc. Cậu bé nhìn quanh rồi lí nhí, “Con vẫn đói.” Tôi làm thêm cho cậu bé một chiếc bánh mì kẹp nhân đậu phộng và mút trái cây rồi ngồi cùng khi cậu bé ăn. Đúng là cậu bé đói thật, nhưng tôi nghĩ tâm trí cậu bé cũng cần nghỉ ngơi nữa. Mặc dù vô tình nhưng bằng việc bảo cậu bé nói ra điều mà cậu bé cần, tôi đã chuyển gánh nặng sang cho cậu bé, bắt cậu bé phải xác định và bắt đầu giải quyết chính xác vấn đề của mình.

Tôi thấy câu hỏi này phát huy tác dụng khi tôi ứng xử với các con cũng như với các học viên đang gặp khó khăn hoặc có chuyện buồn. Trong vai trò là bậc làm cha làm mẹ (cũng như là giáo viên), bạn cố gắng giúp đỡ giải quyết các vấn đề, cả to lẫn nhỏ. Đa phần bạn nghĩ là bạn biết cần phải làm gì, vì vậy bạn đưa ra ý kiến – hay một loạt các ý kiến – của mình. Song đôi khi, việc đưa ra giải pháp chỉ càng làm tăng cao sự lo sợ hoặc ương bướng của các con cũng như các học viên, giống như chuyện đã xảy ra với cậu bé ở trường trượt tuyết. Nếu thay vào đó, bạn kiên

nhẫn, im lặng lắng nghe những lời phàn nàn và lo lắng của họ, rồi bạn hỏi có thể giúp gì thì toàn bộ cuộc nói chuyện sẽ thay đổi. Câu hỏi đó luôn khiến các con của tôi phải tạm dừng lại. Chúng nghĩ xem liệu tôi có thể thực sự giúp chúng không và nếu có thì như thế nào. Thông thường, cuối cùng chúng bảo tôi rằng tôi chẳng thể làm được gì cả. Nhưng khi nói như vậy là chúng đã bắt đầu xem xét vấn đề của mình rồi. Việc chúng cần làm nhất là trút bỏ đi cảm xúc của mình, tìm một sự thông cảm và tự nghĩ cách giải quyết.

Nhu cầu trút bỏ không chỉ giới hạn ở trẻ em. Em họ tôi, Tracy, một đứa vừa hài hước vừa thông minh, từng kể với tôi rằng, sau một ngày làm việc đầy bức bối, con bé trở về nhà và thuật lại cho bạn trai nghe.

Nhưng thay vì lắng nghe toàn bộ câu chuyện, bạn trai của con bé lập tức tuôn ra một tràng ý kiến về việc con bé đáng ra nên làm gì để giải quyết vấn đề. Tracy càng tức điên lên. “Em đâu có muốn anh ta giải quyết vấn đề của em,” con bé bảo tôi. “Em chỉ muốn anh ta lắng nghe và hiểu rằng em đã có một ngày chẳng ra gì ở công ty.”

Nếu bạn hỏi bạn bè, gia đình, hay đồng nghiệp bạn có thể giúp gì, bạn không đưa ra những lời khuyên cụ thể để giải quyết vấn đề của họ. Thay vào đó, bạn đang xác nhận rằng họ có một vấn đề thực sự và cho họ biết rằng bạn sẵn sàng giúp nếu họ cần. Bạn đang thể hiện sự cảm thông, thấu hiểu và đôi khi đó là tất cả những gì mà họ cần. Nói cách khác, khi hỏi bạn có thể giúp gì là bạn đang giúp rồi.

Cuối cùng, khi hỏi bạn có thể giúp gì là bạn đang tham gia vào một cuộc thảo luận, một mối quan hệ ngang bằng. Bạn sẽ có cơ hội được người mà bạn đề nghị giúp có gì đó đáp lại, và đây là điều bạn đáng được nhận. Suy cho cùng, bạn đang mời họ cung cấp cho bạn đủ thông tin về tình

huống họ đang gặp phải hoặc về cuộc sống của họ để bạn có thể giúp. Theo đó, việc hỏi bạn có thể giúp gì là một lời mời đối phương bắt đầu một mối quan hệ đích thực, một mối quan hệ dựa trên việc có đi có lại.

Tôi nhận ra đây là một điểm quan trọng khi tôi làm tình nguyện viên ở ngoại ô Kentucky trong một vài tháng, ngay sau khi tôi kết thúc công việc ở trường trượt tuyết tại Colorado và ngay trước khi tôi vào học ở trường Luật. Tôi làm việc cùng một tổ chức tình nguyện Công giáo, và tôi nghĩ mình sẽ đến gõ cửa từng nhà ở Appalachia để đề nghị giúp đỡ. Tôi không thể nhớ điều gì đã khiến tôi đi làm tình nguyện viên nhưng tôi chắc chắn rằng động lực đến từ “phức cảm đáng cứu thế.” Nói ra thì hơi xấu hổ nhưng tôi nghĩ mình đã tin rằng ở cái tuổi mười chín, không một chút kinh nghiệm, bằng một cách nào đó, tôi vẫn có thể giúp đỡ những người nghèo ở vùng nông thôn Appalachia.

Tôi vô cùng ngạc nhiên khi thấy mình không được cử đến từng nhà mà thay vào đó, đến một ngôi nhà nhỏ dành cho trẻ khuyết tật. Phần lớn các em ở đó còn rất nhỏ và mắc những căn bệnh hiểm nghèo. Không em nào có nhiều hy vọng sống đến tuổi vị thành niên. Tuy nhiên, có một em gái ở tuổi vị thành niên mắc hội chứng Down nhưng rất giàu sức sống, tôi sẽ gọi em là Cindy.

Ngay khi tôi đặt chân vào nhà, một ngôi nhà ngăn nắp, sáng sủa, và ấm cúng, Cindy đã bước đến và nắm lấy tay tôi. “Anh đẹp thật đấy,” em nói với tôi. Sau khi tôi vụng về cố gắng đáp lại một cách hài hước, em nói, “Jim, anh vui tính thật đấy.” Kể từ thời điểm đó, sáng nào khi tôi đến, Cindy cũng sẽ nắm lấy tay tôi và nói một câu gì đó như kiểu “Jim, anh đẹp thật đấy, anh vui tính thật đấy.”

Phần lớn thời gian trong ngày, tôi giúp giải quyết những nhu cầu cơ bản của các em như tắm rửa, mặc quần áo, cho ăn, và giải khuây. Những nhân viên ít ỏi nhưng tử tế làm việc ở đó rất hoan nghênh sự giúp đỡ của tôi và kiên nhẫn dạy những điều tôi cần biết. Đa phần công việc tương đối đơn giản, trừ một em trai phải dùng ống truyền thức ăn và cần được lau thường xuyên. Một người đồng nghiệp đã chỉ cho tôi cách làm nhưng lần đầu tiên lau, tôi vẫn căng thẳng, sợ mình sẽ làm đau em. Thấy tôi lúng túng, Cindy liền đi đến và làm thay. Tôi nhìn người đồng nghiệp với ngụ ý rằng thế có được không và cô mỉm cười gật đầu. Cindy vừa thuận thực lau ống truyền thức ăn vừa nói với tôi rằng việc này chẳng có gì khó.

Kể từ thời điểm đó, tôi nhận thấy rằng, Cindy biết cách giúp đỡ những em khác không kém gì bất cứ ai. Em biết những em khác thích ăn gì, thích được bế ra khỏi xe lăn như thế nào để đi tắm hoặc thay quần áo, biết cách chải đầu cho các em, biết những bài hát mà các em đó thích nghe. Em trở thành giáo viên hướng dẫn của tôi. Do các em đó không nói được nên tôi không thể hỏi tôi có thể giúp gì các em. Nhưng tôi có thể hỏi Cindy hoặc chỉ đơn giản là làm theo em.

Có một bé gái ở ngôi nhà đó khiến tôi rung động. Tôi sẽ gọi bé là Susie. Bé chưa đầy hai tuổi, có đôi mắt xanh tuyệt đẹp, cặp má lúm đồng tiền, mái tóc vàng rực rỡ, và nụ cười dễ thương. Bé bị chấn thương cột sống và không ngồi thẳng được. Bé còn bị điếc và luôn im lặng. Nhưng khi bạn nhìn bé, bé sẽ nhìn chăm chăm lại bạn như thể đang xem xét từng chi tiết trên khuôn mặt bạn. Tôi không biết làm thế nào để khiến bé vui hoặc thấy dễ chịu. Một buổi sáng, Cindy thấy tôi đang đứng bên nôi của Susie. Cindy liền đi tới, nắm tay tôi và đưa đến bàn tay của Susie. Susie liền

nắm lấy tay tôi để vuốt ve má mình. Vừa làm, bé vừa cười suốt. “Em ấy đang thích đấy,” Cindy nói và cũng nở nụ cười.

Tôi học được từ những con người này nhiều hơn rất nhiều so với những gì tôi đã giúp họ. Đây không phải lý do khiến tôi đến đây nhưng là kết quả tôi nhận được. Ở Kentucky, tôi đã học được rằng không thể đánh giá thấp những người “khuyết tật.” Cindy đã dạy tôi về những em bé mình đang cố gắng giúp đỡ nhiều hơn tất cả những gì mà tôi có thể tự học. Cindy không chỉ trở thành giáo viên của tôi mà còn trở thành bạn của tôi. Tôi học được từ các em và các nhân viên ở đó rằng những niềm vui nhỏ bé có thể cùng tồn tại song hành với bi kịch. Câu chuyện về những đứa trẻ sống trong ngôi nhà đó vô cùng đau lòng, nhưng đó không phải là một nơi buồn bã. Đó là một nơi ngập tràn tình yêu thương và sự quan tâm.

Có lẽ, điều quan trọng nhất là tôi học được về sự chấp nhận và lòng khiêm tốn. Tôi có thể làm các em vui, giúp các em ăn, và chăm sóc các em. Nhưng tôi không thể làm gì hơn. Chắc chắn tôi hay bất kỳ ai ở đó không thể thay đổi cuộc đời của các em. Vì vậy, tôi đã làm theo sự chỉ dẫn của Cindy và tập trung vào ngày hôm đó, khoảnh khắc đó, em bé đó. Tôi cố gắng giúp em để chịu một chút, và nếu có thể, vui một chút.

Đây vừa là một bài học đau đớn vừa là một bài học giúp tôi được giải thoát và tôi không bao giờ quên. Nó in đậm đến mức khi tôi và Katie kết hôn, tôi đã nhờ bạn mình, Roger, đọc bài thơ A Prayer in Spring (tạm dịch: Lời nguyện cầu trong mùa xuân) của Robert Frost trong đám cưới. Roger cùng làm tình nguyện viên với tôi ở Kentucky và đó cũng là nơi tôi biết đến bài thơ này. Bài thơ đã thể hiện xuất sắc những điều mà Cindy và các em khác đã dạy cho tôi.

Bài thơ mở đầu như sau:

Ôi, ngày hôm nay, xin cho chúng con niềm vui trong những đóa hoa;

Và cho chúng con không nghĩ quá xa

Khi sự bất định gặt hái kết quả; xin giữ chúng con ở đây

Tất cả chỉ đơn giản ở trong mùa xuân.

Sau khi khích lệ độc giả thưởng thức vườn cây ăn trái, những chú ong, cùng những chú chim ở xung quanh, bài thơ kết thúc như sau:

Bởi đây là tình yêu và không gì khác ngoài tình yêu,

Thứ được gìn giữ để Thượng đế trên trời cao

Thánh hóa cho những mục đích cao xa của Ngài,

Mà chúng con chỉ cần tuân theo.

Nói cách khác, chẳng ai biết được ý nghĩa cuối cùng của tất cả mọi chuyện. Nhiệm vụ quan trọng nhất của chúng ta trong hiện tại là nhận thức và trân trọng những vẻ đẹp đang lướt nhanh qua chúng ta. Theo kinh nghiệm của tôi, nếu bạn đề nghị giúp đỡ mọi người và sẵn sàng nhận sự giúp đỡ đáp lại của họ thì bạn sẽ nhận ra một điều rằng, đúng như Frost viết, “đây là tình yêu và không gì khác ngoài tình yêu.”

Vì tất cả những lý do này mà “Tôi có thể giúp gì?” là một câu hỏi thiết yếu. Nó là câu hỏi tạo nên nền tảng của tất cả những mối quan hệ tốt đẹp. Nó là câu hỏi thể hiện rằng bạn đang quan tâm đến đối phương. Nó thể hiện rằng bạn đang sẵn sàng giúp đỡ. Nó còn thể hiện sự tôn trọng, lòng khiêm tốn, cũng như báo hiệu rằng nhiều khả năng, sau cùng, chính bạn cũng sẽ được giúp đỡ ngược lại.

CHƯƠNG 5: ĐIỀU GÌ MỚI THỰC SỰ QUAN TRỌNG?

Câu hỏi thiết yếu thứ năm, và cũng là câu hỏi thiết yếu cuối cùng, là, “Điều gì mới thực sự quan trọng?” Đây là câu hỏi rất hữu ích, có tác dụng định hướng cho bạn trong các cuộc họp cũng như trong các quyết định lớn của cuộc đời. Nó buộc bạn phải đi vào trọng tâm của vấn đề bạn gặp phải tại nơi làm việc hay trường học, cũng như đi vào trọng tâm của các niềm tin và mục tiêu trong cuộc đời. Nó là câu hỏi có thể giúp bạn tách điều thực sự quan trọng ra khỏi những điều nhỏ nhặt cũng như giúp bạn tìm ra hướng đi xuyên qua những điều vụn vặt để theo đuổi những điều thực sự có ý nghĩa.

Khi nhìn lại, đây là câu hỏi mà nhiều người trong chúng tôi đáng ra nên hỏi vào buổi sáng ngày Sam – đứa con trai thứ hai của chúng tôi – chào đời. Câu chuyện sau đây có tính chất cảnh báo, mặc dù rất may nó có một kết thúc tốt đẹp. Và tôi hứa, đây sẽ là câu chuyện cuối cùng về việc sinh con mà tôi kể trong cuốn sách này.

Khi Katie mang thai Sam, người ta thường xuyên bảo cô ấy rằng đứa con thứ hai này sẽ ra nhanh – tức là quá trình chuyển dạ sẽ rất ngắn. Đây là một tin tốt đối với Katie vì khi sinh Will, cậu con trai đầu tiên của chúng tôi, cô ấy đã phải chịu đau đớn trong thời gian dài. Khi Katie thức dậy vào bốn giờ sáng ngày 29 tháng Mười một năm 1998 vì đau bụng chuyển dạ, tôi biết chúng tôi cần di chuyển ngay lập tức. Người bạn đại học của

Katie, một bác sĩ sản phụ khoa, tình cờ lại qua đêm ở nhà chúng tôi hôm đó và cô giục chúng tôi nên lái xe đến bệnh viện ngay. Tuy nhiên, là một người vô cùng trách nhiệm, Katie muốn trước khi đi phải cho lũ chó mèo và hai con ngựa của chúng tôi ăn. Cô còn quyết định sẽ đi tắm.

Khi cuối cùng chúng tôi cũng lên xe, những cơn co thắt của Katie đã trở nên tương đối nhanh và đau. Tôi lao đến bệnh viện, trên đường suýt đâm phải một con hươu. Khi đến nơi, Katie đã ở vào giai đoạn chuyển dạ hoạt kỳ. Chẳng hiểu sao, ngoài việc tôi đang rối trí và còn vì những lý do mà tôi không thể giải thích nổi, tôi lại lái xe vượt qua lối vào phòng cấp cứu để đến bãi gửi xe ngoài trời dành cho khách. Lúc đó vẫn còn rất sớm, cổng bãi gửi xe mở nhưng chẳng có nhân viên nào. Tôi nghĩ, Nếu mình đi cổng này thì họ sẽ không biết mình vào và nhiều khả năng tiền gửi xe sẽ rất đắt. Tôi biết, tôi biết: một hành động ngu ngốc.

Tôi lùi xe ra khỏi bãi và đi vào cổng khác, cũng đang mở. Nhưng lần này tôi quyết định “liều,” một phần là bởi Katie đang nói, với một giọng khá quả quyết, rằng cô ấy “SẼ SINH CON NGAY BÂY GIỜ!” Tôi cố gắng giải thích với cô ấy rằng thực ra không nên như vậy. Khi tôi đỗ xe và đến giúp, Katie nhắc lại ý định sinh Sam ngay lập tức rồi nói thêm rằng cô ấy nghĩ mình không đi được. Tôi đã nghĩ đến việc mở cửa sau chiếc xe Subaru của mình ra, cho cô ấy nằm ở đuôi xe rồi vừa để cửa sau mở vừa lái dần dần đến phòng cấp cứu lúc đó chỉ cách gần 500 mét nhưng đồng thời lại cũng thật xa.

Cuối cùng, tôi nửa bế nửa đỡ Katie đi xuống cầu thang, sau khi đỗ xe ở tầng hai của bãi, một vị trí đỗ rất “hữu ích.” Khi chúng tôi xuống đến bậc thang cuối cùng, Katie nói rằng cô cần nằm xuống nghỉ một lúc – trên vỉa hè đối diện phòng cấp cứu. Tôi “bình tĩnh” hét toáng lên và thật

may có người trong bệnh viện đã nghe thấy rồi đưa chúng tôi vào trong. Katie được ngồi trên xe lăn dù không thoải mái lắm.

Đến thời điểm đó, Katie đã làm tất cả những gì có thể để ngăn Sam không chui ra ngoài, nhưng, dù là với lý do gì đi nữa, cô ấy cũng không thấy hữu ích khi tôi nói, “Chà, ít nhất thì thằng bé cũng không bị kẹt.” Khi chúng tôi vào phòng cấp cứu, một người quản lý chào chúng tôi và nói rằng chúng tôi cần phải thực hiện “phân loại bệnh nhân,” trong đó họ sẽ kiểm tra xem đó có phải là chuyển dạ giả hay không rồi mới đưa vào phòng hộ sinh. Chúng tôi bảo đảm, một cách khá cương quyết, rằng Katie không phải chuyển dạ giả và những tiếng la hét vì đau của cô ấy là thật. Nhưng người quản lý liên tục nhắc đi nhắc lại rằng “Ai cũng phải thực hiện phân loại bệnh nhân,” bằng một giọng nhẹ nhàng nhưng hơi có tính đe dọa, khiến tôi nhớ đến y tá Ratched trong tác phẩm *One Flew Over the Cuckoo’s Nest* (Bay trên tổ chim cú cu). Do không có thứ gì có thể dễ dàng đi qua y tá Ratched nên tôi nói chúng tôi sẽ thực hiện phân loại. Thật nhanh.

Ở đó, chúng tôi gặp một vị bác sĩ nội trú luôn sẵn sàng bị gọi đi bất kỳ lúc nào. Anh ta chào chúng tôi và không thể hiện một chút vội vã nào cho thấy đây là tình huống khẩn cấp. Sau khi cố gắng nói vài câu xã giao xen giữa các tiếng la hét vì đau của Katie, anh ta kiểm tra và thốt lên đầy ngạc nhiên, “A, tôi thấy loáng thoáng đầu đứa bé rồi này! Thật không thể tin được!” Anh ta dừng lại một chút để xem liệu chúng tôi kinh ngạc trước việc Katie thực sự sắp sinh không, rồi anh ta nói, “Tôi nghĩ có lẽ chúng tôi nên đưa cô vào phòng hộ sinh.”

Một lát sau, chúng tôi đã ở phòng hộ sinh cùng vị bác sĩ nội trú và một cô y tá, người rõ ràng có nhiều kinh nghiệm hơn vị bác sĩ nội trú kia. Katie đã sẵn sàng sinh từ mười phút trước, tức là lúc này cô thực sự đã sẵn

sàng. Nhưng mặt khác, vị bác sĩ nội trú rõ ràng là chưa sẵn sàng. Anh ta nhìn cô y tá và bắt đầu liệt kê một loạt những thứ anh ta có thể cần để hộ sinh. “Tôi cần kính bảo hộ,” anh ta nói, và cô y tá nhìn anh ta đầy hoài nghi. “Tôi cần bao giày,” tức là những cái màu xanh da trời hoặc xa lá cây dùng để bọc giày và “Tôi cần một ít nước. Để uống.” Đến lúc này, cô y tá nhếch lông mày lên nhìn sang tôi, khiến tôi phải nhẹ nhàng lên tiếng với bác sĩ rằng, “Thưa bác sĩ, tôi nghĩ có lẽ chúng ta nên tập trung vào đây thì hơn. Katie sắp vỡ ra rồi.”

May là cô y tá đã nối tiếp chủ đề này và nhắc nhở, một cách tôn trọng, rằng bác sĩ chính đang ở ngay phòng bên. “Tôi nghĩ chúng ta nên hỏi ý kiến bác sĩ chính,” vị bác sĩ nội trú liền nói. Bác sĩ chính xuất hiện ngay lập tức. Ông đi thẳng đến chỗ Katie, kiểm tra cô thật nhanh, và nói, “Được rồi, cô đã sẵn sàng sinh đứa bé này chưa nào?” Katie trả lời đại loại như “Vâng, tôi sẵn sàng rồi” nhưng theo kiểu mẶn mà hơn. Khoảng năm phút sau, Sam chào đời.

Khi nhìn lại, ai cũng có thể chỉ ra được rất nhiều lỗi sai mà những người liên quan mắc phải và ít nhất một vài trong số đó có thể tránh được nếu hỏi, “Điều gì mới thực sự quan trọng?” Điều quan trọng duy nhất đối với Katie và Sam là mẹ tròn con vuông. Song tất cả những người liên quan đều lãng phí khoảng thời gian quý báu cho những điều nhỏ nhặt. Cho ngựa ăn và đi tắm là những điều nên làm trong ngày bình thường chứ không phải khi sắp sinh. Không muốn trả quá nhiều tiền gửi xe ư? Đây là một mục tiêu hoàn toàn tốt trong những ngày bình thường – và là kim chỉ nam của bố tôi trong cuộc sống – nhưng có lẽ nó không quá quan trọng khi vợ bạn đang lâm bồn. Làm theo thủ tục cũng không quan trọng bằng việc bảo đảm mẹ tròn con vuông. Tương tự như thế, việc nhớ đeo bao

giày trước khi hộ sinh là tốt nhưng trong tình huống khẩn cấp thì có lẽ cũng không cần thiết.

Câu chuyện về việc sinh nở Sam đầy chông gai đã chỉ ra rằng chúng ta rất dễ quên mất điều gì mới thực sự quan trọng. Có thể chúng ta bị bám quá chặt vào các thói quen, thông lệ nên không còn tập trung vào điều thực sự quan trọng nữa. Có thể chúng ta thiếu tự tin vào khả năng của mình nên chỉ tập trung vào các chi tiết vụn vặt chứ không dám đối mặt với công việc đầy khó khăn và thách thức đang ở trước mặt chúng ta. Có thể chúng ta đang bị bức xúc quá mức nên dễ dàng bị xao lãng, khó tập trung. Trong những tình huống như vậy, sẽ thật hữu ích nếu bạn tự hỏi điều gì mới thực sự quan trọng. Làm vậy sẽ giúp bạn tách ra khỏi các thói quen, thông lệ, dồn can đảm để đối mặt với công việc khó khăn, và lấy lại đủ bình tĩnh để xác định điều gì mới thực sự quan trọng. Thật may là câu chuyện của Sam kết thúc tốt đẹp, và cuối cùng nó trở thành một câu chuyện vui, mặc dù tôi cũng phải thừa nhận rằng mất một thời gian thì Katie (và bố mẹ cô) mới thấy những hành động ngu ngốc của chúng tôi – được rồi, những hành động ngu ngốc của tôi – là buồn cười. Trong một khoảng thời gian ngắn sau khi Sam ra đời, chúng tôi đã nói chuyện nhiều lần và trong các cuộc nói chuyện đó, tôi hay bảo cô ấy, “Em có công nhận là việc anh chỉ quan tâm đến tiền gửi xe ít nhất cũng có chút buồn cười không? Em công nhận không?”

Việc hỏi bản thân và những người khác điều gì mới thực sự quan trọng rất hữu ích tại công sở cũng như tại trường học. Nó giúp bạn loại ra những chi tiết nhỏ nhặt, vụn vặt, không liên quan và tập trung vào những nhiệm vụ thực sự quan trọng cần phải được hoàn thành. Hãy nhớ lại cô y tá đã nhắc nhở về việc gọi bác sĩ chính, hay vị bác sĩ chính chỉ cần hai phút để nhận định chính xác tình hình. Cả cô y tá và vị bác sĩ rõ ràng đều

đã tự hỏi “Điều gì mới thực sự là quan trọng?” khi xem xét tình hình trước mắt.

Hoặc hãy thử xem ví dụ về thủ trưởng cũ của tôi, thẩm phán trưởng Rehnquist, một người luôn luôn rất tập trung. Như đã nói ở chương đầu tiên, sau khi tốt nghiệp trường Luật, tôi làm thư ký cho thẩm phán trưởng Rehnquist trong một năm. Một phần công việc của tôi, cùng với hai thư ký khác, là giúp ông (chúng tôi thường gọi là “ngài Trưởng”) chuẩn bị cho các phiên tranh tụng. Chúng tôi phải đọc rất nhiều bản toát yếu do luật sư của các bên trong vụ kiện chuẩn bị, cũng như tất cả các bản toát yếu khác do amicus curiae, hay “những người bạn của tòa án,” chuẩn bị. Thông thường, đây là những nhóm vận động có thể cung cấp thêm các thông tin chuyên môn hoặc các góc nhìn về những vấn đề liên quan. Tóm lại, trong mỗi vụ kiện sẽ có hàng trăm trang tài liệu viết tay, và các thư ký cùng thẩm phán phải xem tất cả để chuẩn bị cho một phiên tranh tụng kéo dài một giờ.

Phần lớn các thẩm phán khác bảo thư ký chuẩn bị “bản ghi nhớ trên băng ghế,” trong đó tóm tắt các dữ kiện và lịch sử quy trình của vụ kiện, cũng như các lập luận được đưa ra trong các bản toát yếu. Kết thúc bản ghi nhớ luôn là một phân tích về lẽ phải trái của vụ kiện cũng như một vài phần để đề xuất câu hỏi. Chúng tôi gọi nó là “bản ghi nhớ trên băng ghế” vì các thẩm phán mang bản ghi nhớ đến “băng ghế” họ ngồi khi diễn ra phiên tranh tụng. Chắc bạn cũng đoán được rằng, các bản ghi nhớ đều khá dài và cần rất nhiều thời gian công sức để chuẩn bị.

Ngài Trưởng không bắt chúng tôi viết “bản ghi nhớ trên băng ghế” và đây là một trong nhiều khía cạnh hay ho, độc đáo khi làm thư ký cho ông. Thay vào đó, ông chuẩn bị cho phiên tranh tụng bằng cách đi dạo vòng quanh khu nhà cùng viên thư ký chịu trách nhiệm về vụ kiện. Cách tiếp

cận này chỉ có một điều gây căng thẳng duy nhất là không biết chính xác thời gian. (Với tôi thì còn có một nguy cơ rất thật khác là có thể tôi sẽ như một thằng ngốc trước mặt vị thẩm phán trưởng của nước Mỹ.) Chúng tôi biết rằng trước một ngày nào đó, chúng tôi phải sẵn sàng nói chuyện với ngài Trưởng về vụ kiện nhưng không biết chính xác là ngày nào và sau ngày đó, điện thoại sẽ reo để mời chúng tôi đi dạo với ông.

Chúng tôi đi vòng quanh khu nhà của Tòa án Tối cao, một tòa nhà lớn, được trang trí cầu kỳ, nằm ngay phía sau Tòa Quốc hội Mỹ. Những cuộc đi dạo kiểu như vậy cho thấy phần lớn các thẩm phán của Tòa án Tối cao vô danh đến thế nào, kể cả ngài Trưởng. Chỉ có một lần có người nhận ra ông, đó là Linda Greenhouse, một nhà báo của tờ New York Times chuyên viết bài về Tòa án Tối cao. Trong mỗi cuộc đi dạo, chúng tôi sẽ đi ngang qua các du khách đến thăm Tòa án Tối cao, và họ không bao giờ nhận ra ngài Trưởng. Tôi nhớ một lần, khi chúng tôi phải chen qua một đám đông hỗn loạn các em học sinh cấp hai, ngài Trưởng đã bảo với cô giáo của chúng rằng nên cho học sinh của mình đứng gọn lại để không chắn lối đi trên vỉa hè. Cô ta đáp trả bằng một cái nhìn thể hiện, một cách khá rõ ràng, rằng ông lo chuyện của mình đi, ông già. Tôi cười và nghĩ: Giá mà cô ta biết thì tốt!

Trong các cuộc đi dạo đó, thường kéo dài khoảng hai mươi phút, chúng tôi sẽ thảo luận về vụ kiện và phiên tranh tụng sắp tới. Ngài Trưởng bắt đầu bằng việc hỏi quan điểm của chúng tôi về lẽ phải trái của vụ kiện, sau đó ông đưa ra các câu hỏi. Các câu hỏi sẽ đi thẳng vào trọng tâm của vụ kiện. Chúng tôi không mất thời gian vào các chi tiết mang tính thủ tục hay bất kỳ khía cạnh nào khác của vụ kiện mà không tác động gì đến kết quả. Hoàn toàn chỉ có trọng tâm, cắt bỏ mọi thứ rườm rà. Không phải lúc nào tôi và ngài Trưởng cũng nhất trí về câu trả lời cho các câu hỏi vì

chúng tôi nhìn thế giới khá khác nhau. Tôi nhớ ông từng hỏi tôi, một câu hỏi có rất nhiều chữ, “Hả, gì cơ? Anh tin thế thật sao? Anh không đùa đấy chứ?” Nhưng quả thật, các câu hỏi của ông luôn rất chính xác; chúng giống như những câu hỏi mà thẩm phán Stevens thường hỏi trong phiên tranh tụng.

Tôi phải thừa nhận rằng ngài Trưởng rất xuất sắc trong việc tìm ra những câu hỏi và vấn đề then chốt giữa một rừng thông tin. Đây là một trong những lý do giải thích tại sao ông là một luật sư vô cùng thành công và được chọn làm thẩm phán trong Tòa án Tối cao. Ông còn rất giàu kinh nghiệm, không giống như vị bác sĩ nội trú bị quá tải mà chúng tôi gặp khi Sam chào đời. Tính đến thời điểm tôi làm thư ký cho ông, ngài Trưởng đã ở Tòa án Tối cao được hai thập kỷ, vì vậy, ông có rất nhiều cơ hội để mài giũa kỹ năng của mình. Tài năng và kinh nghiệm chính là hai yếu tố giúp ông nhanh chóng xác định điều gì là quan trọng nhất trong các vụ kiện có sự tham gia của ông.

Song tư duy của ông cũng rất quan trọng. Cách ngài Trưởng ứng xử với cuộc đời mình chẳng khác gì cách ông ứng xử với các vụ kiện. Trong mọi mặt của cuộc đời, ông đều xác định rõ ràng điều gì mới thực sự quan trọng. Ngài Trưởng không thích lãng phí thời gian. Nhiều năm sau khi làm thư ký cho ông, tôi tình cờ đọc được một đoạn trong một cuốn sách của Tim Geithner, Bộ trưởng ngân khố dưới thời Tổng thống Obama. Đoạn này khiến tôi liên tưởng đến ngài Trưởng. Chẳng có gì ngạc nhiên khi bộ trưởng Geithner phải tham gia rất nhiều buổi họp, một số là thật và diễn ra để tạo một bước tiến nào đó, còn một số chỉ để cho người khác xem. Ông tạo một thói quen là khi bước chân vào các buổi họp do những người khác tổ chức, ông sẽ hỏi, “Đây là họp thật hay họp giả?” Sau này, Geithner đã tự phạt mình vì đã thiếu kiên nhẫn, nhưng tôi

thấy câu hỏi của ông vừa hài hước vừa chuẩn xác. Rõ ràng, điều quan trọng với Geithner là hoàn thành công việc chứ không phải làm cho người khác xem. Ngài Trưởng cũng có cùng suy nghĩ đó.

Tôi tin rằng, ngài Trưởng là người ghét lãng phí thời gian vì ông có một danh sách các sở thích và mối quan tâm gần như vô tận – bao gồm địa lý, lịch sử, opera của Gilbert và Sullivan, bơi lội, khí tượng học, giải bóng bầu dục đại học, quần vợt, hội họa, và viết lách. Dù cho công việc của ông là một trong những công việc quan trọng và khắt khe nhất thế giới, ông vẫn dành thời gian cho các sở thích này cũng như gắn bó mật thiết với gia đình mình. Ông luôn coi các nghĩa vụ ở văn phòng là một khía cạnh trong cuộc sống của mình – đúng hơn là một khía cạnh rất quan trọng, nhưng chỉ là một khía cạnh mà thôi. Vì có quá nhiều việc ông muốn làm nên ông biết không được để lãng phí bất kỳ phút giây nào.

Tôi nghĩ về cách ứng xử với cuộc đời của ngài Trưởng khi tôi tham dự một buổi nói chuyện của Randy Pausch tại Đại học Virginia vào năm 2008. Có thể bạn còn nhớ, giáo sư Pausch là một nhà khoa học máy tính tại Carnegie Mellon, và vào năm 2007, ông biết mình bị ung thư tuyến tụy giai đoạn cuối. Ngay sau khi được chẩn đoán, ông đã thực hiện một bài giảng tại Carnegie Mellon có tên gọi là “Bài giảng cuối cùng: Thực sự đạt được những giấc mơ thời thơ ấu.” Sau đó, ông viết một cuốn sách mở rộng thêm bài giảng này và nó đã trở thành một cuốn sách bán chạy nhất. Buổi nói chuyện của ông ở Đại học Virginia là về cuốn sách này.

Tôi tham dự với kỳ vọng rằng mình sẽ được nghe một bài giảng đầy tính triết lý về ý nghĩa của cuộc sống từ một người đang phải đương đầu trực tiếp với cái chết. Nhưng thay vào đó, tôi vô cùng ngạc nhiên khi bài giảng mang đậm tính thực tế, nói về những cách để tiết kiệm thời gian tại công sở. Ý tưởng nền tảng của giáo sư Pausch là bạn nên làm việc

hiệu quả hết mức có thể ở công sở để khi rời khỏi đó, bạn có thể làm tất cả những việc khác cũng quan trọng không kém, như dành thời gian cho gia đình và bạn bè hay theo đuổi những sở thích và đam mê khác. Ông không thể biết được những thứ đó là gì và ông cũng không bảo khán giả phải coi trọng điều gì. Thay vào đó, ông đề xuất một cách tiếp cận trong đó phải vô cùng thận trọng với câu hỏi điều gì mới thực sự quan trọng. Bạn phải liên tục tự hỏi câu hỏi này để tìm ra các chiến lược có tính thực tế có thể giúp bạn sống cuộc sống của mình theo đúng các câu trả lời cho câu hỏi đó. Mặc dù ban đầu tôi cảm thấy thất vọng về bài giảng của ông nhưng tôi đã nhận ra giá trị trong lời khuyên này, từ đó càng thêm trân trọng tấm gương của ngài Truởng.

Bạn không cần phải là thẩm phán trưởng của nước Mỹ mới có thể hỏi điều gì mới thực sự quan trọng hay có được những điều hữu ích từ câu trả lời của nó. Hãy lấy bố tôi làm ví dụ. Ông chưa bao giờ làm thẩm phán trưởng nhưng ông đã tìm ra điều thực sự quan trọng đối với mình, đó là gia đình ông.

Gần như mọi việc ông làm trong cuộc đời đều xuất phát từ nguyên tắc nền tảng này. Ông làm nghề của mình để nuôi sống gia đình, chứ không phải vì ông thích nghề đó. (Tôi vẫn còn nhớ ông đã lắc đầu trước sự ngây thơ của tôi khi tôi nói hy vọng kiếm được một nghề mà mình yêu thích. Ông nói, “Chẳng phải tự nhiên công việc được gọi là công việc đâu con.”) Khi không đi làm, ông dành thời gian lao động xung quanh nhà, tham dự các sự kiện của các con, và dạy tôi các kỹ năng sửa chữa nhà cửa mà tôi còn thiếu – như cách lắp ổ điện mới, một bài học mà ông đã từ bỏ sau khi tôi liên tục làm mình bị giật.

Bố tôi cũng dành nhiều thời gian chơi bóng chày với tôi ở sân sau. Vào mùa xuân và mùa hạ, hai bố con tôi sẽ chơi với nhau hàng giờ liền. Ông

sẽ đánh hết quả này đến quả khác để tôi bắt và thỉnh thoảng cho tôi lời khuyên, trong đó có câu, “Được rồi, giờ con đưa cái răng đó cho bố và quay lại vị trí đi,” sau khi tôi phán đoán sai một cú đánh bóng thẳng. “Chỉ là một cái răng sữa thôi mà,” tôi nhớ sau đó ông đã nói như thế với người mẹ (đang hơi hoảng loạn) của tôi.

Khi tôi lớn lên, bố tôi trở nên nhạy cảm và ông sẽ lặng lẽ xúc động trong những dịp quan trọng như tốt nghiệp hay đám cưới. Khi tôi tốt nghiệp đại học, ông nói, mắt ầng ậng nước, rằng chắc tôi đã học được một điều gì đó khi bắt bóng ở sân sau nhà. Ông nửa đùa nửa thật nhưng đây là cách để ông buồn bã thừa nhận rằng bản thân ông không vào được đến đại học cũng như bày tỏ hy vọng rằng tuy vậy nhưng ông đã có thể giúp tôi làm được điều đó.

Câu chuyện bóng chày đã trở thành một câu chuyện đùa thường xuyên giữa hai bố con tôi. Ông kể câu chuyện đó khi tôi tốt nghiệp trường Luật cũng như bất cứ lúc nào tôi bắt đầu một công việc mới hoặc đạt được một cột mốc mới. Năm 1997, một năm trước khi bố mất, tôi nhận được một lời mời làm giảng viên Luật ở Đại học Virginia. Vào thời điểm đó, tôi và Katie mới sinh đứa con đầu lòng. Khi tôi gọi cho bố mẹ để báo với họ về lời mời của Đại học Virginia, bố tôi, như thường lệ, nói rằng chắc tôi đã học được nhiều điều khi chơi bóng chày với ông ở sân sau nhà. Tôi nghĩ về con trai của chúng tôi, Will. Thay vì chỉ cười trước câu nói của ông, như tôi vẫn thường làm, tôi nói với ông mà không biết rằng đây sẽ là lần cuối cùng, “Con thực sự đã học được rất nhiều, bố ạ. Con đã biết thế nào là một ông bố tốt rồi.” Tôi cố nói thêm nhưng ông đã nghẹn ngào và chuyển máy cho mẹ tôi.

Bố tôi không phải là người duy nhất quyết định rằng gia đình là điều thật sự quan trọng. Tôi nghĩ phần lớn những ai tự hỏi rằng điều gì mới thực

sự quan trọng trong bản kế hoạch lớn của cuộc đời đều sẽ trả lời là gia đình, dù cho đối với họ, gia đình là gì đi nữa. Thực ra, câu hỏi cuối cùng trong năm câu hỏi thiết yếu này có chút khác biệt so với các câu hỏi còn lại vì câu trả lời tương đối dễ đoán, ít nhất là ở mức độ bề mặt. Tôi mạo muội đoán rằng gần như tất cả những ai hỏi câu hỏi này đều sẽ nói gia đình, bạn bè, công việc, và có thể cả sự tử tế nữa, là những thứ thực sự quan trọng đối với họ.

Tôi khá tự tin với điều này bởi tôi đã đọc rất nhiều bài viết tưởng niệm người quá cố. Những tạp chí chuyên ngành luật, mà tôi đọc đều đặn khi là giảng viên luật, thường xuyên đăng tải những bài viết ca ngợi sự nghiệp và cuộc đời của các đồng nghiệp vừa không may qua đời. Các tờ báo cũng đăng những bản cáo phó dài thông báo về sự ra đi của những người có danh tiếng trong xã hội. Sau vụ tấn công khủng bố vào Trung tâm Thương mại Thế giới, tờ New York Times đã dành hàng trang viết để đưa những câu chuyện về những con người tử nạn trong ngày 11 tháng Chín ấy và tôi đọc hết tất cả. Trong một thời gian dài, tôi bị những bài viết tưởng niệm này thu hút. Trên thực tế, tôi thấy những câu chuyện đó hấp dẫn đến mức trong nhiều năm, tôi đã đề xuất với bất kỳ ai chịu lắng nghe rằng truyền hình cáp cần phải có một kênh riêng dành cho các đám tang. Nhưng tôi lạc đề mất rồi.

Điều tôi khám phá ra khi đọc các bài viết tưởng niệm là tất cả đều nói đến bốn khía cạnh cuộc sống được đề cập ở trên: gia đình, bạn bè, công việc và những hành động tử tế. Rõ ràng, bạn phải đọc các bài viết này với thái độ nửa tin nửa ngờ vì trong đó không có chỗ cho những lời phê bình khách quan.

Bên cạnh đó, nếu đọc kỹ, bạn có thể biết được khi nào người viết đang phải cố nghĩ ra một ví dụ cho một trong bốn khía cạnh trên. Nhưng

người viết lúc nào cũng cố cho được, qua đó tôi nhận ra tầm quan trọng mang tính phổ quát của bốn khía cạnh cốt lõi này. Việc những người viết bài tưởng niệm luôn cố nói về những chủ đề này cho thấy họ tin đây là những chủ đề thực sự quan trọng – suy cho cùng, bạn sẽ không dành nhiều thời gian để nói về những khía cạnh mà bạn nghĩ là không quan trọng trong cuộc đời một người đã khuất.

Nhưng như vậy không có nghĩa là việc hỏi điều gì mới thực sự quan trọng không có tác dụng gì vì chúng ta đã biết trước câu trả lời. Bạn có thể có các tiêu chí khác. Quan trọng hơn, bên trong những tiêu chí lớn này, bạn vẫn phải tìm ra điều thực sự quan trọng đối với bạn. Nói cách khác, bạn cần tự mình quyết định trong các tiêu chí công việc, gia đình, bạn bè, và sự tử tế, điều gì mới thực sự là quan trọng. Và bạn cần quyết định làm sao để cân bằng những giá trị này khi chúng đang trong tình trạng căng thẳng hoặc xung đột với nhau, giống như một nhu cầu luôn tồn tại là cân bằng công việc và gia đình vậy.

Việc tự hỏi “Điều gì mới thực sự quan trọng?” trước khi có người viết bài tưởng niệm về bạn là một cách hay để xem xét cuộc đời mình, và bởi lý do đó, nó là một câu hỏi hay để hỏi vào mỗi dịp năm mới.

Nếu bạn, giống tôi, là người rất kém trong việc thực hiện các kế hoạch để ra hằng năm của mình, thì việc dùng một câu hỏi thay thế cho một kế hoạch không phải là một chiến lược tồi. Mấu chốt là đừng chỉ đơn giản xác định các tiêu chí hay chủ đề quan trọng với mình mà hãy nghĩ xa hơn, xem điều gì đang tốt đẹp, điều gì có thể tốt đẹp hơn, và tại sao. Chẳng hạn, tôi cố gắng nghĩ xem làm thế nào có thể trở thành một người chồng tốt hơn, một người bố tốt hơn, một người bạn tốt hơn, và một người đồng nghiệp tốt hơn. Khi bố mẹ tôi vẫn còn sống, tôi cố gắng nghĩ xem làm thế nào có thể trở thành một người con tốt hơn. Tôi vẫn chưa đạt

được mục tiêu của mình và vì thế đây là một trong những lý do tôi vẫn tiếp tục hỏi câu hỏi này.

Tôi sẽ kết lại với một ví dụ về mẹ tôi. Ví dụ này sẽ giúp minh họa tại sao việc coi gia đình là quan trọng là một xuất phát điểm tốt, nhưng nó không trả lời được đầy đủ câu hỏi điều gì mới thực sự quan trọng. Tôi biết rằng mẹ rất quan trọng với tôi nhưng phải mất một thời gian dài thì tôi mới nhận ra rằng điều thực sự quan trọng với mẹ – cũng có nghĩa là với mối quan hệ của chúng tôi – là sự tha thứ của tôi.

Khi tôi còn nhỏ cũng như khi đã trưởng thành, mẹ tôi là một người nghiện rượu nhưng bà đã cai được. Tôi nhận thức rõ câu nói “Một ngày nghiện rượu, cả đời nghiện rượu.” Nhưng tôi nói mẹ cai được vì sau khi bà ngừng uống, bà đã không bao giờ uống lại nữa. Tuy nhiên, để cai nghiện, bà đã phải vắng nhà.

Năm tôi lên bảy tuổi, bố tôi thuyết phục mẹ tôi đến ở tại một cơ sở phục hồi chức năng. Sau này, bà đặt cho nó một cái tên không được mỹ miều lắm là “trại say”. Bố tôi không đủ khả năng trả tiền phí, vì vậy, ông đã vay tiền người bác của mẹ, một người khá thành công. Bà vắng nhà khoảng sáu tháng và khi bà đi vắng, bố chăm sóc hai chị em tôi. Chuyện này xảy ra vào đầu những năm 1970, khi các ông bố vẫn chưa phải đóng một vai trò tích cực trong việc nuôi dạy con và gia đình tôi không đủ khả năng thuê một người giữ trẻ. Vì vậy, tình hình có hơi bất ổn.

Tôi chỉ còn lại một vài mảnh ký ức rời rạc về khoảng thời gian mẹ vắng nhà. Tôi nhớ hai chị em tôi phải thức dậy lúc năm rưỡi sáng để bố đưa đến gửi ở nhà một người hàng xóm trước khi đi học và bố có thể kịp giờ làm lúc sáu rưỡi. Tôi nhớ người hàng xóm đó có năm người con, sử dụng

sữa bột cho món ngũ cốc buổi sáng và không cho chúng tôi xem ti-vi trước khi đi học. Cả hai điều sau đều khiến tôi khiếp hãi. Tôi nhớ mẹ đã viết cho tôi rất nhiều thư và các lá thư đó thường rất sáng tạo. Có lúc chúng được viết trên mặt sau của những bức tranh mà bà vẽ, có lúc chúng được viết theo hình xoắn ốc trên một tờ giấy hình tròn. Tôi nhớ mình đã rất nhớ bà khi đang chơi một trận đấu bóng chày trong giải dành cho thiếu nhi. Tôi nhớ mình đã quan sát người hàng xóm đưa tôi đến trại hè khi người đó vừa chỉ vào tôi vừa giải thích rõ ràng với người quản lý về việc xảy ra với tôi và mẹ. Tôi nhớ khi đó mình đã khóc, lần đầu tiên và cũng là duy nhất trong thời gian mẹ vắng nhà. Tôi nhớ mình phải đến nhà ông vào một ngày thứ Bảy khi bố đi thăm mẹ và tôi đã phản đối vì đó là ngày đầu tiên của mùa phim hoạt hình mùa thu, nhưng ông lại chẳng hề có ti-vi. Và tôi nhớ ngày mẹ về nhà, cũng như việc chúng tôi đã tổ chức một bữa tiệc chào đón bà.

Kể từ ngày đó, mẹ tôi luôn tìm cách bù đắp lại khoảng thời gian đã mất. Tôi phải mất nhiều năm mới nhận ra được điều này. Cũng giống bố tôi, mẹ rất tận tụy với hai chị em tôi. Gia đình chúng tôi khá truyền thống. Mẹ tôi ở nhà làm nội trợ cho đến khi chị tôi đi học đại học. Sau đó, bà đi làm lại để giúp trang trải tiền học phí.

Mẹ tôi là một người phụ nữ vô cùng thông minh, tài năng, và luôn quan tâm đến mọi người. Bà biết làm mọi loại bánh. Những món tráng miệng của bà trở thành “huyền thoại” trong gia đình chúng tôi cũng như trong ký ức những người bạn của chúng tôi. Năm nào bà cũng tự may đồ Halloween cho chúng tôi; bà còn đan áo, khăn, găng tay và mũ len; bà biết đan móc; bà biết thêu tranh trên vải. Mỗi tuần bà còn đọc hai hoặc ba cuốn tiểu thuyết kỳ bí và bà có thể giải xong ô chữ trên tờ New York Times Chủ Nhật trong vòng một giờ. Bà lái xe đưa chúng tôi đến tất cả

các buổi tập, buổi thi đấu và không bao giờ bỏ lỡ bất kỳ buổi thi đấu nào của chúng tôi. Bà trở thành người mẹ thứ hai của những người bạn tôi và biết về cuộc sống của chúng không kém gì tôi. Thời gian hai chị em tôi theo học đại học và những chương trình cao hơn ở xa nhà, bà thường xuyên gửi “đồ tiếp tế” cho chúng tôi, đến thăm chúng tôi, thức thật muộn để chờ chúng tôi về nhà, và dậy thật sớm để tiễn chúng tôi đi. Sau đó, bà lại trở thành người bà tận tụy đối với các cháu của mình. Và như tôi đã nói, bà không bao giờ uống rượu lại nữa. Toàn bộ khoảng thời gian bà vắng nhà khi tôi bảy tuổi – và việc bà từng nghiện rượu – nhanh chóng phai nhạt trong tâm trí tôi, gần như đến mức biến mất hoàn toàn.

Nhưng mẹ tôi chưa bao giờ quên chuyện đó. Sau này tôi còn biết được, bà cũng không thể dễ dàng bỏ nó ra khỏi đầu. Ngày tôi và Katie kết hôn, khi sắp đến lúc đón khách, mẹ kéo tôi sang một bên. Tôi có thể thấy là bà đang căng thẳng nhưng tôi không hiểu tại sao. Bà bắt đầu nói về bài phát biểu của phù rể, rồi thì sẽ có rượu sâm-panh. Tôi không lắng nghe bà. Cuối cùng, tôi hỏi bà, với một chút mất kiên nhẫn, rằng rốt cuộc bà muốn nói gì. “Mẹ muốn hỏi là,” bà nói, “mẹ uống một ngụm sâm-panh sau màn phát biểu có được không?”

Tôi trả lời ngay, “Được chứ ạ. Thế hay lắm, mẹ ạ.” Tôi nói thêm, “Mẹ cần gì phải hỏi con. Mẹ cứ uống đi. Thật mà. Mẹ không phải nghĩ gì đâu. Thế mẹ nhé?” Tôi ôm bà nhưng tôi biết vẫn còn một vấn đề gì đó.

Bà lặng lẽ nói, “Ừ, cảm ơn con.” Tuy vậy, bà vẫn đứng yên.

Và rồi tôi nhận ra điều bà thực sự muốn hỏi, tôi bàng hoàng. Tôi nhìn lại bà và nói, “Mẹ, con tha thứ cho mẹ.” Tôi giải thích rằng tôi không nhớ mình đã bao giờ đổ lỗi cho mẹ hay chưa, nhưng nếu tôi từng như thế thì chắc chắn tôi cũng đã tha thứ cho bà từ rất lâu rồi. Tôi nói với bà rằng tôi

xin lỗi vì bà vẫn chưa biết chuyện này. Và tôi cố gắng trấn an bà rằng mọi việc bà làm kể từ lúc đó nhiều hơn tất cả những gì mà một người con có thể mong đợi ở bố mẹ. Một vài giờ sau, chúng tôi cùng ly sau màn phát biểu, nhưng rõ ràng là sâm-panh không phải là thứ thực sự quan trọng.

Điều thực sự quan trọng là mẹ tôi biết tôi đã tha thứ cho bà. Tôi phải nói rằng việc tha thứ cho người bạn yêu thương – và cho họ biết rằng bạn tha thứ cho họ – là một điều thực sự quan trọng đối với bạn. Nhưng tôi không dám bảo đảm, vì điều gì mới thực sự quan trọng là tùy ở bạn. Tôi chỉ có thể đề nghị rằng bạn nên thường xuyên hỏi câu hỏi này – với người khác, chắc chắn rồi. Nhưng quan trọng hơn, bạn nên hỏi câu hỏi này với chính bạn, và bạn nên trả lời thật trung thực và dũng cảm. Nếu bạn làm được như vậy, không những câu hỏi này sẽ giúp bạn đi đến tận gốc của vấn đề mà nó còn giúp bạn đi đến trọng tâm của cuộc đời.

KẾT LUẬN: CÂU HỎI THƯỜNG

Tôi bắt gặp câu hỏi thường khi tham gia lễ truy điệu Doug Kendall, một người bạn rất thân và cũng là người từng ở chung phòng với tôi ở trường Luật. Chắc bạn vẫn còn nhớ, ở chương 3, Doug chính là luật sư thành lập Trung tâm Trách nhiệm Hiến pháp bằng việc hỏi câu hỏi thiết yếu, “Chúng ta không thể ít nhất đồng ý sao?” dựa trên một cách tiếp cận cơ bản đối với việc diễn giải Hiến pháp. Doug là một luật sư vô cùng tài năng, một nhà lãnh đạo nhìn xa trông rộng, đồng thời là một người bạn, người cha, người chồng vô cùng tận tụy. Anh còn có biệt tài đưa ra những câu hỏi lớn – mà thậm chí có thể coi là những câu hỏi thiết yếu.

Tôi gặp Doug lần đầu tiên trên sân vận động rugby vào năm 1989. Lúc đó, cả hai chúng tôi đều đang thi tuyển vào đội rugby Virginia. Tôi nhớ Doug nhìn tôi từ trên xuống dưới, nhưng chủ yếu là nhìn xuống dưới từ chiều cao hơn 1,9 mét của anh. Anh có một thân hình rất to lớn, đúng như biệt danh, “Người khổng lồ,” và cái đầu cũng rất to, cùng một mái tóc nâu dày, đúng như một biệt danh khác của anh, “Đầu bò”. Doug nhìn tôi và nói, kèm theo một nụ cười mỉm, “Cậu khá nhỏ để làm một cầu thủ rugby đấy.”

Trong một phần tư thế kỷ sau đó, Doug và tôi đã trở thành những người đồng đội, rồi những người bạn cùng phòng, rồi đồng tác giả, rồi đồng chủ mưu. Chúng tôi không chỉ chơi rugby cùng nhau. Chúng tôi còn vào phòng cấp cứu cùng nhau (hai phòng thông nhau). Chúng tôi từng uống bia trong cùng một chiếc giầy bần (một truyền thống thú vị của môn

rugby); chúng tôi cùng đạp xe, đi bộ đường dài, chèo thuyền kayak, và chèo xuồng; chúng tôi cùng đi du lịch đến Na Uy, Mexico, Costa Rica, Amsterdam và California. Chúng tôi cùng xem các chương trình của Bruce Springsteen và các trận đấu bóng rổ của Đại học Virginia. Chúng tôi bị ám ảnh với việc cùng viết một bài báo dài về vấn đề tiền thuế sử dụng đất quá cao – một chủ đề ít được nói đến nhưng theo Doug, là một chủ đề thực sự quan trọng; chúng tôi cùng viết các bài bình luận về việc bổ nhiệm trong tòa án; chúng tôi tranh luận về ý nghĩa gốc của các điều khoản trong Hiến pháp Mỹ.

Không có nhiều phần trong cuộc đời tôi mà không có sự liên hệ đến cuộc đời của Doug.

Những người bạn khác cùng phòng với chúng tôi ở trường Luật không phải là những người yếu đuối. Nhưng ngay cả khi ở trong một nhóm toàn những cá tính mạnh này, không nghi ngờ gì, Doug vẫn là thủ lĩnh của chúng tôi.

Hằng năm, anh tổ chức cho chúng tôi tụ họp. Truyền thống này thực tế bắt đầu vào mùa xuân năm 1990, năm đầu tiên chúng tôi ở trường Luật. Khi đó, Doug đã tổ chức một chuyến đi đến công viên Watoga State ở Tây Virginia. Trong hai mươi lăm năm tiếp theo, chúng tôi tiếp tục gặp nhau ít nhất mỗi năm một lần, trong đó có cả buổi gặp cuối cùng ở Maine, một tháng trước khi Doug mất. Nhờ những cuộc gặp này, chúng tôi trở nên giống như một gia đình, như những người anh em, và tất cả là công sức của Doug. Anh biết việc gặp nhau quan trọng đến như thế nào, và anh bảo đảm chúng tôi vẫn gặp nhau dù càng ngày chúng tôi càng bận. Thông thường, việc đó xảy ra nhờ câu hỏi, “Chúng ta không thể ít nhất...?”

Doug không chỉ là thủ lĩnh của chúng tôi mà anh còn là cố động viên của chúng tôi. Anh tin vào những người bạn thân và gia đình của mình còn hơn cả chúng tôi tin vào bản thân. Anh không bao giờ bảo chúng tôi phải làm gì nhưng anh luôn hỏi anh có thể giúp gì. Và anh thực sự đã giúp đỡ chúng tôi. Anh giúp chúng tôi trở nên tốt đẹp hơn bằng cách hỏi chúng tôi những câu hỏi không thể cưỡng lại về công việc, về các mối quan hệ, về khao khát, và về những nỗi sợ của chúng tôi. Những câu hỏi này khích lệ chúng tôi đưa ra những câu trả lời trung thực, đóng vai trò là những chiếc chìa khóa hữu hiệu, mở ra những điều chúng tôi có thể còn đang che giấu trước bản thân và những người khác.

Doug có một kiểu bí ẩn mơ hồ. Nói đúng hơn, anh thường gặp khó khăn với những điều thường nhật của cuộc sống. Anh không hỏi câu “Hả, gì cơ?” nhưng luôn hỏi một câu tương tự hết lần này đến lần khác. Chẳng hạn, khi chúng tôi học ở trường Luật, thỉnh thoảng tôi đi nhờ xe Doug về nhà. Chúng tôi sống cách trường khoảng 16 cây số, trên một trang trại nhỏ ở vùng nông thôn. Khi tôi hỏi Doug mấy giờ anh định về nhà, anh thường tỏ vẻ bối rối và hỏi một câu hỏi tương tự như “Hả, gì cơ?” Sau đó, anh sẽ bảo tôi mấy tiếng nữa hãy hỏi lại anh. Và tôi sẽ nói: “Mấy tiếng nữa hãy hỏi lại khi nào anh định về nhà ư? Chứ không phải mấy tiếng nữa thì gặp nhau à?” Anh sẽ trả lời, “Phải, mấy tiếng nữa hãy hỏi lại tôi.”

Tôi có một thói quen không tốt là hỏi Doug một câu hỏi quá nhiều lần. Đây là một trong những thói quen cũ, khiến người khác phải khó chịu, xuất phát từ bữa ăn tối với gia đình mà tôi khó có thể phá bỏ. Khi tôi vượt quá giới hạn, Doug sẽ không còn là người khổng lồ ngọt ngào và nhẹ nhàng nữa mà biến thành một thứ hoàn toàn khác. Chúng tôi gọi thứ này là “Núi lửa” vì khi đó Doug trông như một ngọn núi lửa sắp phun

trào, chỉ khác về kích cỡ mà thôi. Vì vậy, khi Doug bảo tôi mấy tiếng nữa hãy hỏi lại anh, thay vì chấp nhận, tôi sẽ gây áp lực với anh và hỏi anh một cách chua cay là mấy tiếng nữa thì khác gì bây giờ. Anh sẽ trả lời kiểu như, “Khi đó, tôi sẽ biết là liệu tôi có muốn đưa ông về tệt xá của chúng ta không hay là tôi sẽ để ông đi bộ 16 cây số. Khác nhau ở chỗ đó đấy.” Tôi sẽ vừa lùi lại một bước vừa lịch sự gật đầu.

Song dù cho Doug thường lúng túng trước bề nổi cuộc sống, tôi lại không biết một ai có thể chạm được đến những bề sâu của cuộc sống nhiều hơn anh. Và vì lý do đó, tất cả chúng tôi đều tìm đến anh khi đưa ra những quyết định quan trọng – về công việc, về việc chuyển đi, hay thậm chí cả việc có nên kết hôn hay không. Doug có một kiểu lặng lẽ thánh hóa các quyết định của chúng tôi, không phải bởi anh từng nghĩ rằng mình có sức mạnh ban lời chúc phúc hay chúng tôi nên nghe theo lời khuyên của anh, mà bởi tất cả chúng tôi biết rằng Doug luôn để mắt đến những điều thực sự quan trọng. Nếu Doug thấy những điều chúng tôi đang làm là hợp lý, chúng tôi sẽ thêm phần tự tin việc đó là những điều đúng và nên làm.

Một yếu tố khiến Doug trở thành thủ lĩnh xuất sắc của cả những người bạn cùng phòng lẫn những người đồng nghiệp là anh không hoài nghi. Chắc chắn là anh thừa khả năng châm biếm người khác nhưng trong anh cũng có một sự yếu đuối, một sự cởi mở nhất định. Anh không ngại thể hiện đam mê của mình đối với những vấn đề mà anh quan tâm, dù cho chúng ít được nói đến – ví dụ như khoản trưng dụng trong Hiến pháp, Doug coi là vô cùng quan trọng nhưng có thể bạn chưa từng nghe nói đến. Doug không bao giờ lo lắng về việc người khác nghĩ mình ngây thơ và anh cũng không ngần ngại thể hiện tính hiếu kỳ chân thật của mình. Nói cách khác, anh không bao giờ ngại hỏi, “Không hiểu sao...?”

Doug qua đời vì bệnh ung thư đại tràng vào năm 2016, hưởng thọ 51 tuổi. Sau lễ truy điệu, người ta đọc một bài thơ của Raymond Carver, có tựa đề là Late Fragment (tạm dịch: Mảnh ghép cuối cùng). Bài thơ bắt đầu bằng câu mà tôi gọi là câu hỏi thưởng, và nhiều khả năng đây là câu hỏi quan trọng nhất mà bất cứ ai trong chúng ta cũng sẽ phải đối mặt:

“Và bạn có đạt được điều mình muốn từ cuộc đời này, ngay cả khi như vậy không?”

Đối với tôi, cụm từ “ngay cả khi như vậy” ở cuối câu đã lột tả hoàn toàn thực tế rằng thất vọng và đau thương là một phần không thể thiếu của một cuộc đời trọn vẹn. Đồng thời, nó cũng thể hiện hoàn hảo niềm hy vọng rằng cuộc đời, ngay cả khi như vậy, vẫn có khả năng đem đến cho con người niềm vui và sự mãn nguyện. Tôi cho rằng Carver, người khi viết bài thơ này đang chết dần chết mòn vì căn bệnh ung thư, đã nghĩ về chính cuộc đời mình, một cuộc đời đầy tình yêu và đau khổ, đầy thất bại và sự cứu chuộc. Đối với lễ truy điệu Doug, câu hỏi này phản ánh thực tế cay đắng rằng Doug đã sống một cuộc đời tuyệt vời và đáng ngưỡng mộ nhưng lại qua đời khi còn quá trẻ.

Tất nhiên, tôi không thể bảo đảm rằng bạn chỉ cần hỏi năm câu hỏi thiết yếu được nêu ra trong cuốn sách này là sẽ có thể trả lời “Tôi có” cho câu hỏi thưởng. Nhưng tôi nghĩ những câu hỏi đó sẽ giúp bạn được như vậy, nếu bạn hỏi thường xuyên, vì chúng là những hướng dẫn vô cùng hữu ích để sống một cuộc đời trọn vẹn. Suy cho cùng, những câu hỏi đó bao hàm rất nhiều lĩnh vực quan trọng:

“Hả, gì cơ?” là gốc rễ của mọi sự hiểu biết. “Không hiểu...?” là trọng tâm của mọi sự tò mò. “Chúng ta không thể ít nhất...?” là khởi đầu của mọi sự tiến bộ.

“Tôi có thể giúp gì?” là nền tảng của mọi mối quan hệ tốt đẹp.

Và “Điều gì mới thực sự quan trọng?” giúp bạn đi đến trọng tâm của cuộc đời.

Nếu bạn luôn sống một cuộc đời tràn đầy tò mò và hiểu biết; nếu bạn luôn sẵn sàng thử những điều mới mẻ cũng như giúp đỡ và học hỏi từ người khác; và nếu bạn luôn tập trung vào những điều thực sự quan trọng với bạn, tôi tin rằng khi đến lúc bạn phải tự hỏi câu hỏi thường, bạn sẽ ở vào một vị thế tốt để trả lời rằng “Tôi có.”

Mặc dù tôi khuyên bạn nên nghĩ về điều bạn muốn đạt được từ cuộc đời nhưng thế không có nghĩa là bạn nên ích kỷ, coi cuộc đời chỉ là thứ để mình đạt được một điều gì đó chứ không phải thứ để mình cho lại. Tôi cũng không có ý khuyên bạn nên nghĩ về của cải vật chất. Tôi chỉ muốn nói rằng lúc này bạn nên nghĩ xem khi bạn sắp từ giã cõi đời thì điều gì nhiều khả năng là quan trọng với bạn. Tôi đoán là của cải vật chất sẽ chỉ đóng một phần tương đối nhỏ trong câu trả lời cuối cùng của bạn thôi còn mối quan hệ của bạn với những người khác mới là một thước đo trọng yếu trong cuộc đời bạn.

Ít nhất, đây cũng là cách nhìn của Raymond Carver về cuộc đời mình. Sau khi hỏi: “Và bạn có đạt được điều mình muốn từ cuộc đời này, ngay cả khi như vậy không?”, bài thơ tiếp tục:

Tôi có.

Và bạn muốn gì?

Muốn nói rằng mình được yêu thương, muốn cảm nhận mình được yêu thương trên Trái đất này.

Cụm từ được yêu thương ở đây rất quan trọng vì nó không chỉ có nghĩa là được yêu thương mà còn có nghĩa là được nâng niu và tôn trọng. Cảm nhận mình được yêu thương không phải là thước đo duy nhất của một cuộc sống tốt đẹp. Nhưng tôi cho rằng với nhiều người trong chúng ta, việc rời bỏ Trái đất này trong tình trạng được yêu thương, nâng niu, và tôn trọng là một mục tiêu đáng để phấn đấu, và suy cho cùng, cũng là một phần thưởng đáng để phấn đấu đạt được. Hỏi những câu hỏi hay – những câu hỏi thiết yếu – và lắng nghe câu trả lời là một con đường đúng đắn để đạt đến mục tiêu và phần thưởng này. Suy cho cùng, chính nhờ thông qua những câu hỏi này mà các mối liên kết được tạo dựng và thêm phần gắn bó.

Anh bạn Doug của tôi đã minh chứng cho điều này suốt cả cuộc đời mình. Đó chính là lý do tại sao bài thơ của Carver vô cùng phù hợp với lễ truy điệu của anh. Đó cũng là lý do tại sao tôi xin dùng cuốn sách này để tưởng nhớ anh. Doug đã hỏi những câu hỏi thiết yếu và anh lắng nghe chăm chú những câu trả lời của chúng tôi. Anh hiểu sâu sắc sức mạnh và vẻ đẹp của những câu hỏi hay. Anh được gia đình, bạn bè, và đồng nghiệp yêu quý, cũng như anh khiến tất cả chúng tôi cảm thấy mình được yêu quý ngược lại. Quả thật, cuộc đời của Doug chính là minh chứng sống cho việc để cảm thấy mình được yêu thương, hãy giúp những người khác cảm thấy như vậy.

Và nếu bạn không biết làm thế nào, hãy hỏi.