

Hỏi, hỏi nữa, hỏi mãi

✧ TRẦN QUÂN

Mỗi khi bạn không hỏi hay giữ im lặng thì bạn đã mặc nhiên "tặng" cho mình câu trả lời mà bạn sợ phải nghe rồi đó, "Không!".

Chắc bạn không lạ gì câu ca dao:

... Ba đồng một mớ trâu cày

Sao anh không hỏi những ngày còn không?

Bây giờ em đã có chồng

Như chim vào lồng, như cá cắn câu...

Bạn thấy đó, nếu không hỏi thì chắc chắn câu trả lời bạn nhận được là không. Nếu biết đặt câu hỏi hay, hỏi đúng thời điểm, đúng người, bạn sẽ nhanh chóng có được câu trả lời hay điều mình muốn với công sức và thời gian ít nhất.

Vấn đề biết đặt câu hỏi vẫn là chuyện nóng bỏng cho tới hiện thời. Trong diễn văn về Tình hình Liên bang (State of the Union address) phát biểu trước Quốc hội Mỹ vào tháng 1/2014, Tổng thống Obama đã đưa ra yêu cầu tìm những phương thức mới để đánh giá năng lực suy nghĩ của học sinh chứ không chỉ dừng ở việc đánh giá năng lực hoàn thành những bài kiểm tra. Nói cách khác, thay vì tìm mọi cách để học sinh trả lời đúng thì nên tập trung tìm cách hiểu được cách học sinh hình thành những câu hỏi, vì chính cách đặt câu hỏi sẽ giúp chúng ta hiểu rõ hơn cách các em suy nghĩ.

Chúng ta thường cho rằng đặt câu hỏi là việc đơn giản ai mà không làm được nhưng chắc bạn sẽ phải nghĩ lại khi rơi vào tình huống, ví dụ không biết hỏi gì sau một bài thuyết trình hay phần trình bày của một ai đó. Hỏi là một dạng suy nghĩ cấp cao, tinh tế, không chỉ giúp mở rộng và nâng cao cách chúng ta nghĩ về một vấn đề mà còn dẫn dắt và hội tụ những suy nghĩ của chúng ta. Một trong những điểm quan trọng nhất của việc hỏi là nó giúp con người dù ở độ tuổi nào suy nghĩ và hành động khi phải đối mặt với tình trạng không chắc chắn. Nói cách khác quá trình hình thành câu hỏi đã giúp chúng ta tổ chức cách suy nghĩ của mình về những thứ mà chúng ta không biết.

Một trong những phương pháp đã đạt được những kết quả tốt không chỉ ở bậc tiểu học, trung học mà thậm chí ở cả bậc đại học và trên đại học là của Viện Hỏi đúng (Right Question Institute – RQI). Theo các nhà nghiên cứu ở đây thì kỹ thuật để có câu hỏi đúng gồm 5 bước mà nếu thực tập thường xuyên thì hiệu quả ngày càng cao cho bất kỳ ai, ở bất kỳ độ tuổi nào.

1. Chọn ý cốt lõi mà bạn thật sự quan tâm làm tiêu điểm để đặt câu hỏi.
2. Đặt bất kỳ câu hỏi nào mà bạn nghĩ được.

Trong bước này đừng vội phán xét, bình luận, sửa đổi hay tìm cách trả lời cho bất kỳ câu hỏi nào. Hãy viết xuống mọi câu hỏi đúng như nó được phát biểu. Chuyển mọi câu phát biểu dạng khẳng định thành câu hỏi. Nếu bạn thấy bí thì hãy nghĩ rộng ra những vấn đề liên quan khác mà mình quan tâm.

3. Xử lý những câu hỏi mở và những câu hỏi đóng.

Câu hỏi đóng là những câu hỏi mà câu trả lời chỉ có thể là có hoặc không. Ví dụ bạn sẽ trả lời thế nào cho câu hỏi "bạn có thích đặt câu hỏi không?"... Câu hỏi mở thì câu trả lời cũng "bao la", ví dụ "bạn thích hỏi người nào?". Bạn chỉ cần nghiền ngẫm thử vài câu hỏi, sẽ thấy rằng chính câu hỏi sẽ định hình dòng thông tin trả lời. Câu hỏi đóng sẽ mang lại cho bạn những câu trả lời nhanh chóng, ngắn gọn, rõ ràng nhưng lại cung cấp rất ít thông tin. Ngược lại, câu hỏi mở cho bạn nhiều thông tin hơn hẳn và cũng dẫn dắt câu chuyện đi xa hơn, nhưng đôi lúc nếu đi xa quá cũng khiến bạn lạc lối về.

Bạn hãy thử chuyển những câu hỏi đóng thành những câu hỏi mở và ngược lại để "thách thức" tư duy của mình, cũng như thay đổi góc nhìn theo nhiều hướng khác nhau.

4. Chọn bộ câu hỏi ưu tiên.

Hãy chú trọng đến mục đích của việc

hỏi để ưu tiên chọn lọc những câu hỏi phục vụ mục đích của mình tốt nhất. Ví dụ, để kiểm tra một khả năng nào đó, hãy tinh lọc còn 3 câu hỏi có thể đo lường được, thường đó sẽ là những câu hỏi đóng. Nếu muốn tìm hiểu sâu rộng hơn một vấn đề nào đó thì hãy chọn 3 câu hỏi mở. Căn cứ trên mục đích của mình, bạn hãy xem xét lại toàn bộ những câu hỏi mà mình đã viết ra giấy để xem thử những câu hỏi nào cần phải được trả lời, và thứ tự đưa ra câu hỏi để nhận được những câu trả lời tốt nhất. Nguyên nhân là, nếu bạn hỏi sai thứ tự, cuộc thảo luận có thể đi vào ngõ cụt.

5. Khi đã có được ba câu hỏi "lợi hại" của mình thì bạn sẽ hết sức tự tin dùng nó để tìm hiểu một vấn đề nào đó, thương thảo hợp đồng hay thậm chí, để yêu cầu... nâng lương.

Hãy thử nghiệm "quy trình" này thường xuyên để học hỏi từ chính quá trình đặt câu hỏi và tinh chỉnh để tăng hiệu quả và bạn sẽ không hối tiếc vì mình đã không hỏi, hay đã hỏi "chưa tới".

Một phương pháp khác cũng rất hiệu quả mà nhiều tổ chức áp dụng khi giải quyết một vấn đề nào đó là đặt câu hỏi "tại sao?" Bạn chắc đã từng điên đầu vì con, cháu hay em út khoảng 4-5 tuổi lại hỏi "tại sao?" sau mỗi câu trả lời cho một vấn đề nào đó. Kỹ thuật này có tên là "5 câu hỏi tại sao". Khi cần tìm hiểu một vấn đề hay một ai đó bạn bắt đầu bằng câu hỏi "tại sao?" và sau mỗi câu trả lời lại hỏi tiếp "tại sao?"; cứ như thế cho đến khi đạt được 5 lần hỏi "tại sao?". Người trả lời có thể bực mình, nhưng bạn sẽ phải ngạc nhiên với những gì khám phá được, những vấn đề quan trọng ẩn sâu bị bóc dần cho đến cốt lõi.

Bạn hãy luôn nhắc mình đừng bao giờ sợ phải nghe câu trả lời "không". Tâm lý chung là chúng ta ngại hỏi người khác vấn đề chúng ta cần, vì cũng sợ rằng phải nghe từ "không". Nhưng mỗi khi bạn không hỏi hay giữ im lặng thì bạn đã mặc nhiên "tặng" cho mình câu trả lời mà bạn sợ phải nghe rồi đó.

Nghệ thuật đặt câu hỏi và nghệ thuật nói không là hai kỹ năng hết sức quan trọng trong thời đại bùng nổ thông tin, nếu không làm chủ được, bạn sẽ "chết chìm" trong những câu trả lời. □