



THAY ĐỔI NIỀM TIN NGƯỜI CÓ NIỀM TIN TIÊU CỰC



2021-08-15

Quacau.com

Mục lục

Mạng lưới người thân, bạn bè của người có niềm tin tiêu cực	3
<i>Thực trạng</i>	<i>3</i>
<i>Nhu cầu người thụ hưởng</i>	<i>4</i>
<i>Các niềm tin/diễn ngôn dự án sử dụng</i>	<i>5</i>
<i>Cách thức hoạt động</i>	<i>5</i>
<i>Mục tiêu 3 tháng tới (15/8 - 15/11)</i>	<i>7</i>
Lộ trình thay đổi người có niềm tin tiêu cực.....	8
<i>Chặng 1: Làm quen</i>	<i>8</i>
<i>Chặng 2: Hệ thống hoá các quan sát</i>	<i>8</i>
<i>Chặng 3: Khảo sát quan điểm của mọi người</i>	<i>9</i>
<i>Chặng 4: Thành lập nhóm nhiệm vụ</i>	<i>9</i>
Bản câu hỏi dành cho người muốn thay đổi quan niệm của bạn mình	10
1. <i>Xác định tư tưởng.....</i>	<i>10</i>
2. <i>Thu thập thông tin</i>	<i>11</i>
3. <i>Lên kế hoạch thay đổi.....</i>	<i>15</i>
<i>Tài liệu tham khảo</i>	<i>16</i>
Nhờ người thứ 3 tác động người có niềm tin tiêu cực.....	17
<i>Các khó khăn</i>	<i>17</i>
<i>Nếu như tôi không biết nhiều về các mối quan hệ khác của Megan thì sao?</i>	<i>19</i>
<i>Tôi đã xác định được những người bạn gần gũi với Megan rồi. Tôi phải làm gì?</i>	<i>20</i>
<i>Tôi đã có một nhóm những người mong muốn thay đổi Megan rồi. Chúng tôi phải làm gì?</i>	<i>21</i>
Các câu hỏi thường gặp	22
<i>Một cuộc sống khoẻ mạnh và hạnh phúc toàn diện bao gồm những gì?.....</i>	<i>22</i>
<i>Con người có các nhu cầu cơ bản nào?.....</i>	<i>22</i>
<i>Khi nhìn về cảm xúc của mình, một người có thể cảm thấy những gì?</i>	<i>23</i>
<i>Đâu là dấu hiệu của một cái đầu mở?</i>	<i>23</i>
<i>Những thứ gây hại đến sự khoẻ mạnh toàn diện của một người có tính chất gì với người ngoài và với chính họ?</i>	<i>24</i>
<i>Một người có dự định thay đổi sẽ trải qua những giai đoạn nào?</i>	<i>25</i>
<i>Khi nào một người có dự định hành động?</i>	<i>25</i>
<i>Khi nào một người sẽ ưu tiên làm?</i>	<i>26</i>

Sự bất lực học được là gì?	27
<i>Ví dụ</i>	27
<i>Các quan niệm thứ cấp có thể có từ niềm tin "tôi bất lực"</i>	28
<i>Mối quan hệ giữa người có BLHĐ và những người quanh họ</i>	29
<i>Các câu hỏi thường gặp</i>	30
Thay đổi người gây bạo hành: liệu ta có đang bỏ qua một nguồn lực quan trọng nhất?	31
<i>Hiện trạng</i>	31
<i>Tính khả thi</i>	32
Lời mời cùng dịch các bài viết về tự trị	33
<i>Cách thức hoạt động</i>	34
<i>Quyền lợi</i>	34

Mạng lưới người thân, bạn bè của người có niềm tin tiêu cực

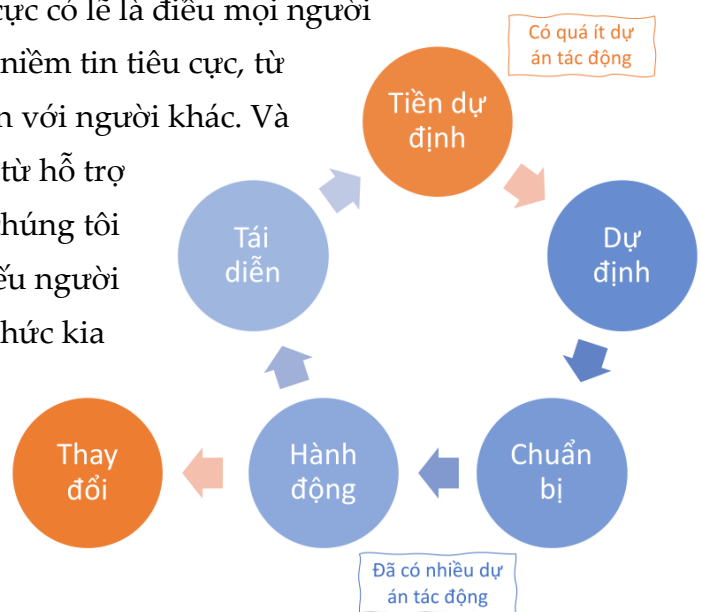
Để một người có thể nhận ra rằng niềm tin của mình là gây hại cho mình và người khác và cần phải thay đổi, thì cần phải có một sự kiện từ bên ngoài tác động đến họ. Đây là điều ai cũng biết, không cần phải học hành kiến thức cao siêu, nhưng ngay cả những người học hành cao siêu cũng cảm thấy rằng mình không thể làm gì được, mà chỉ có thể thụ động chờ sự kiện đó đến. Đó thật ra không khác gì nói rằng chúng ta bất lực cả. Dự án Quả Cầu muốn xây dựng một con đường để có thể chủ động thay đổi môi trường sống của họ một cách tự nhiên mà không quá gian lao.

Nếu bạn cũng có hứng thú với sứ mạng mà Quả Cầu đề ra, có lẽ trong tâm trí bạn cũng có một người mà bạn rất muốn giúp họ thay đổi nhưng cảm thấy bế tắc. Chúng tôi muốn mời bạn tham gia cùng chúng tôi. Sự tham gia của bạn sẽ giúp tất cả chúng ta cắt bỏ những rườm rà, gian lao, oan ức, ngộ nhận, mò mẫm không cần thiết.

Thực trạng

Tại sao việc này lại cần thiết?

Vấn đề về việc thay đổi người có niềm tin tiêu cực có lẽ là điều mọi người đều quan tâm không ít thì nhiều. Có nhiều loại niềm tin tiêu cực, từ việc tự trách móc bản thân đến việc có định kiến với người khác. Và cũng đã có hàng hà sa số những dự án, tổ chức từ hỗ trợ họ đến thay đổi nhận thức cộng đồng. Nhưng chúng tôi cho rằng tuy nhiều như vậy vẫn còn thiếu, vì nếu người thụ hưởng không muốn thay đổi thì những tổ chức kia cũng không can thiệp được. Để có thể thay đổi họ cần sự thay đổi từ môi trường, và những người sẵn sàng làm được điều đó nhất nhất như người thân bạn bè của họ thì lại không được hỗ trợ.



Nguyên nhân dẫn đến sự thiếu này

- **Có nhiều rào cản để thay đổi quan niệm của một người:** sự vững vàng về kiến thức (trong khi không phải ai cũng có may mắn được đào tạo bài bản), rất nhiều sự kiên trì và thành thoi trong tâm trí (trong khi ai cũng đều có những lo toan trong cuộc sống), và sự tiếp cận có hệ thống
- **Nguyên tắc về tôn trọng sự tự quyết được áp dụng máy móc.** Nguyên tắc về tôn trọng sự tự quyết đòi hỏi người ngoài không được can thiệp nếu người trong cuộc chưa yêu cầu trợ giúp. Tuy nhiên, theo quan sát của chúng tôi, đại đa số mọi người không tìm hiểu kỹ

những lý thuyết về tự quyết, đồng thuận, riêng tư, tin tưởng, v.v. Điều này cũng hợp lý, vì để bàn về chúng một cách rọt ráo thì phải đụng tới triết học, và những người làm thực hành thì chỉ cần lấy kết luận của những bàn luận đó là được. Nhưng theo hiểu biết của chúng tôi, nếu tìm hiểu chúng kỹ lưỡng thì sẽ thấy cách áp dụng như hiện nay là máy móc.

Hậu quả của sự thiếu này

- Mặc dù nhu cầu trợ giúp là rất lớn, nhưng vì không phải ai cũng được đào tạo bài bản, nên có rủi ro cho sự giúp đỡ không chuyên. Và kể cả khi họ biết là có rủi ro khi nhận giúp đỡ, nhưng có những tình huống phải nhận giúp đỡ, vì nếu mình không làm thì không ai làm cả. Và nếu không làm bây giờ thì cơ hội sẽ vụt mất, và không biết đến khi nào cơ hội tiếp theo sẽ đến
- Việc cản trở họ giúp đỡ với lý do họ không phải là chuyên gia, vô hình chung, giống như việc cản họ thực hành quyền của họ. Giống như người gay biết rằng quan hệ tình dục qua đường hậu môn thì có rủi ro nhiễm HIV, thì không phải vì mình nói là có rủi ro đó mà họ nên ngừng quan hệ được. Cản trở họ quan hệ không khác gì việc cản trở quyền của họ. Không cho họ cơ hội tiếp cận kiến thức chỉ khiến có thêm nhiều hậu quả mà mình không phát hiện ra
- Sự bất lực và niềm tin tiêu cực tiếp tục được lan truyền, còn niềm tin tích cực thì không cạnh tranh lại nổi. Người thân, bạn bè của người có niềm tin tiêu cực được dạy là không can thiệp được, trong khi điều này không phải là bất khả. Họ sẽ buộc phải chấp nhận rằng người gây bạo lực sẽ không bao giờ có khả năng để thay đổi, nên tốt nhất là nên kệ họ đi. Đây chính là một sự bất lực học được khác.
- Niềm tin vào những điều tích cực có thể bị phản biện là chỉ là sự lảng mạn ngây thơ, chứ không có cơ sở khoa học

Nhu cầu người thụ hưởng

Khảo sát **60 người** với câu hỏi "Giả sử bạn của bạn có một niềm tin rất chắc chắn, và điều đó đang gây hại cho họ. Đây là lý do khiến bạn chưa muốn tác động?" thì các lý do đứng đầu là:

- Tôi không dám khẳng định mình hiểu đầy đủ vấn đề/hiểu rõ họ nhất
- Tôi không biết phải bắt đầu như thế nào
- Tôi nghĩ nếu họ không sẵn sàng tiếp nhận thì có nói thêm cũng vô ích
- Tôi nghĩ không cần có tôi họ cũng sẽ tự học được bài học của riêng mình
- Tôi không muốn gây ra thêm áp lực cho họ

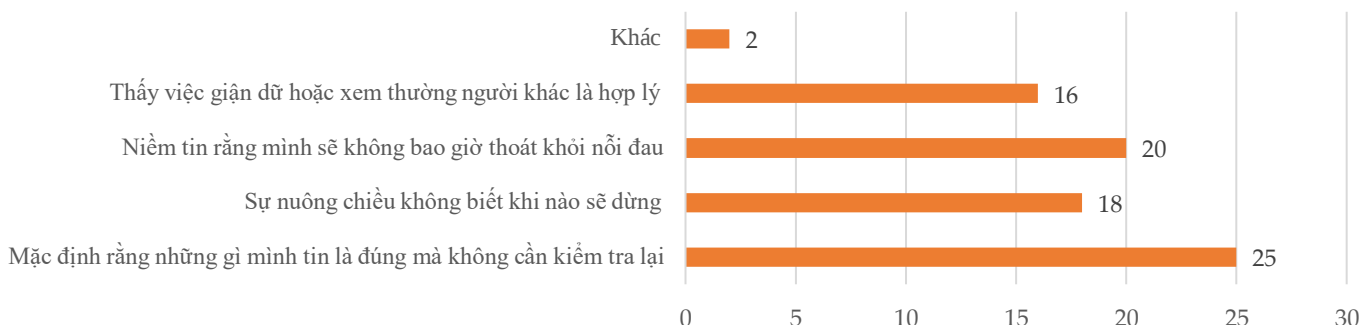
Chỉ có 7 người nói rằng "không quan tâm lắm họ sẽ như thế nào", "không có thời gian tìm hiểu vấn đề", và "sợ đánh mất mối quan hệ". Nghĩa là đa số mọi người sẵn sàng dành thời gian để tìm hiểu, thậm chí sẵn sàng hy sinh mối quan hệ để tác động, nếu như họ thấy rằng mình hiểu được

đầy đủ vấn đề, có kỹ năng để can thiệp để họ không thấy áp lực và sẵn sàng tiếp nhận, và thấy rằng không thể trông mong bài học sẽ tự đến với bạn mình.

Câu 1: Giả sử bạn của bạn có một niềm tin rất chắc chắn, và điều đó đang gây hại cho họ. Đây là lý do khiến bạn chưa muốn tác động?



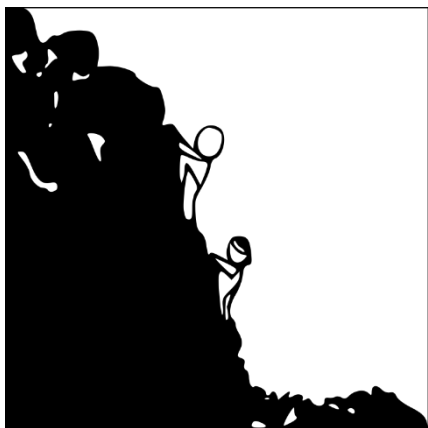
Câu 2: Trong các trường hợp sau đây, điều gì ở họ có thể khiến bạn thấy rằng việc không tìm cách tác động là vô tình làm hại họ?



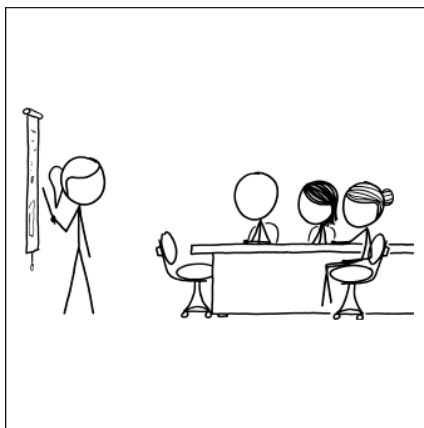
Các niềm tin/diễn ngôn dự án sử dụng

- Tồn tại một số niềm tin có hại cho sự khỏe mạnh và hạnh phúc toàn diện (wellbeing) của một người
- Nếu không có sự can thiệp từ những người xung quanh, thì không thể mong chờ họ sẽ tự học được bài học của riêng mình
- Nếu biết cách hợp tác với nhau, chúng ta không bắt lực trong việc khiến họ có động lực thay đổi
- Việc tác động này không làm hại đến sự tự trị của họ. Trong trường hợp ngặt nghèo nhất, thì đó vẫn chỉ có hại đến sự tự trị cục bộ (local autonomy), chứ vẫn nuôi dưỡng sự tự trị tổng thể (global autonomy) của họ
- Có những khi những quan niệm/diễn ngôn của chúng ta trông như mâu thuẫn một cách sâu sắc, nhưng thật ra chúng chỉ là những phiên bản khác nhau của cùng một thứ, và chúng ta đang đồng ý với nhau bằng cách bất đồng với nhau

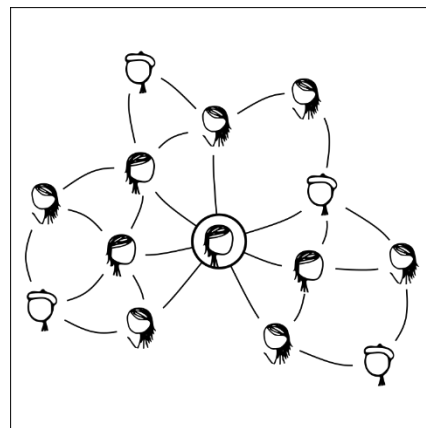
Cách thức hoạt động



Hỗ trợ 1-1 cho các thành viên



Thảo luận các kiến thức liên quan đến sự tác động



Thành lập một cơ sở dữ liệu những người có tiềm năng và sẵn sàng trợ giúp nhau

Hoạt động 1: Hỗ trợ 1-1 cho các thành viên

Thay đổi quan niệm của một người là một việc đòi hỏi sự vững vàng về kiến thức mà không phải ai cũng có may mắn được đào tạo bài bản. Nó cũng đòi hỏi rất nhiều sự kiên trì và tâm trí, trong khi ai cũng đều có những lo toan trong cuộc sống. Nhận thức được những khó khăn đó, chúng tôi thiết kế một chương trình hỗ trợ bạn với khối lượng vừa phải mỗi tuần cùng với một người đồng hành 1-1 với bạn. Hy vọng nó có thể biến gian lao thành *niềm vui*.

Hoạt động 2: Thảo luận các kiến thức liên quan đến sự tác động

Ví dụ một số câu hỏi sẽ được thảo luận:

- Bạn có đủ sẵn sàng cho việc thay đổi người khác hay không? Liệu niềm tin của họ có thực sự cần thay đổi hay không? Liệu cứ để yên thì họ cũng sẽ tự tốt hơn hay không? (kiến thức tâm lý học)
- Liệu sự tác động có vi phạm sự tự chủ của họ không? Tại sao mặc dù quan điểm của họ làm tổn thương bản thân và người khác nhưng họ vẫn có những quyền để bảo vệ quan điểm đó? (kiến thức nhân quyền)
- Làm sao để họ muốn tìm hiểu quan điểm của họ có gì sai không khi mà bạn không giỏi ăn nói và tính bạn cũng hiền, không muốn cãi cọ hay nói xấu người khác? Làm sao để vượt qua những vòng vo của ngôn ngữ, tưởng như bất đồng sâu sắc nhưng thật ra đều đang ngầm đồng ý với nhau? Làm sao chúng ta có thể phối hợp ăn ý, nhuần nhuyễn để có thể tiếp cận họ và những người có nhiều ảnh hưởng đến họ một cách nhẹ nhàng và hiệu quả nhất? (kiến thức công tác xã hội)

Thỉnh thoảng chúng ta cũng sẽ tổ chức một số buổi nói chuyện và mời những chuyên gia trong những lĩnh vực liên quan như nhân quyền, tâm lý học, phát triển cộng đồng, phân tích mạng xã hội, để cùng nâng cao hiểu biết.

Hoạt động 3: Thành lập một cơ sở dữ liệu những người có tiềm năng và sẵn sàng trợ giúp nhau tác động đến cá nhân và cộng đồng người có niềm tin tiêu cực

Gồm các hoạt động sau:

- Quảng bá mạng lưới để mỗi thành viên có thêm xác suất tìm được người có khả năng và hứng thú trợ giúp
- Giao lưu offline giữa các thành viên
- Xây dựng cơ sở dữ liệu thành viên từ Graph API và minh hoạ mạng lưới dưới dạng đồ thị.
Yêu cầu: cần tìm người có chuyên môn về phân tích mạng lưới xã hội

Mục tiêu 3 tháng tới (15/8 - 15/11)

1. Tỷ lệ người tương tác trong group tăng lên 50%
2. Thu hút được các tình nguyện viên chuyên môn/trợ lý nghiên cứu
3. Tuyển thành viên nòng cốt

STT	Các hạng mục hành động	Mục tiêu đo lường được cho hạng mục hành động
1.1	Xây dựng chương trình khuyến khích thành viên nhóm chia sẻ kiến thức	90% thành viên mới được chào 50% các bạn được chào trả lời 30% thành viên nhóm đăng bài
1.2	Tổ chức 2 sự kiện mỗi tháng	30% thành viên nhóm tham gia sự kiện
1.3	Phỏng vấn những người làm bản khảo sát về sự tác động	50% những thành viên làm khảo sát về sự tác động tham gia nhóm
2.1	Thu hút sự chú ý của các chuyên gia bằng các bài viết về tự trị	Thu hút được 1 TNV đã tốt nghiệp đại học chuyên ngành tâm lý học, công tác xã hội, luật hoặc phát triển chính sách
2.2	Phỏng vấn các chuyên gia để hiểu suy nghĩ của họ	3 chuyên gia nhận phỏng vấn
2.3	Gửi lời mời trực tiếp đến những TNV trong trang philoinhuan.com	3 bạn nhận phỏng vấn
2.4	Gây quỹ để trả tiền tư vấn/cộng tác viên nghiên cứu	Gây quỹ được 10.000.000 VNĐ
2.5	Xây dựng một nhóm nghiên cứu	Xây dựng được nhóm học thuật với 3 thành viên
3	Đăng bài tuyển thành viên thành viên nòng cốt	Thu hút được 1 TNV đang học ngành thiết kế đồ hoạ, mỹ thuật công nghiệp Thu hút được 2 thành viên nòng cốt

Lộ trình thay đổi người có niềm tin tiêu cực

Chặng 1: Làm quen

Mô tả

Bạn sẽ làm quen với mạng lưới bằng việc trả lời hai bản khảo sát: [Khảo sát quan điểm về sự tác động](#) và [Khảo sát người tham gia Mạng lưới người thân, bạn bè của người có niềm tin tiêu cực](#). Chúng không chỉ cho chúng tôi biết sơ bộ về con người bạn, mà còn là dịp để bạn khám phá và hệ thống lại những quan điểm của bản thân. Câu trả lời của bạn sẽ được gửi vào email của bạn để bạn đối chiếu với sự phát triển của mình sau này. Và nếu bạn cho phép, nó cũng sẽ được chia sẻ với mạng lưới để chúng ta cùng làm quen với nhau.

Nhiệm vụ

Trả lời hai bản khảo sát: [Khảo sát quan điểm về sự tác động](#), [Khảo sát người tham gia Mạng lưới người thân, bạn bè của người có niềm tin tiêu cực](#)

Mẹo

Hãy ghé thăm [Trello của nhóm](#) và xem có những ai cũng đang đi con đường mà bạn đang đi. Nó sẽ cho bạn một sự động viên tinh thần rất lớn để vượt qua những khó khăn phía trước. Và nếu bạn để lại thông tin của mình, biết đâu bạn sẽ tìm được một cộng sự?

Thời gian hoàn thành dự kiến

1 ngày - 1 tuần

Chặng 2: Hệ thống hoá các quan sát

Mô tả

Các quan sát của bạn về thân chủ vẫn còn tũn mủn, rời rạc, chưa tạo thành một hệ thống hoàn chỉnh. Điều này sẽ khiến bạn gặp nhiều khó khăn trong việc trợ giúp. Hãy hệ thống lại các quan sát đó bằng cách hoàn thành [Bản câu hỏi dành cho người muốn thay đổi quan niệm của bạn mình](#). **Hoàn thành bản câu hỏi này là vô cùng quan trọng**, vì nó giúp bạn dự đoán được những tình huống có thể xảy ra, buộc bạn phải từ từ, không nóng vội, và như vậy tránh việc đưa ra những kết luận vội vàng, giảm thiểu việc quên cân nhắc những khả năng khác nhau của tình huống. Các quan điểm của bạn sẽ có thêm nhiều cơ hội để được nhìn nhận lại, và những lỗ hổng trong mạch lập luận sẽ được hiển lộ ra.

Nhiệm vụ

Hệ thống lại các quan sát của mình bằng cách hoàn thành [Bản câu hỏi dành cho người muốn thay đổi quan niệm của bạn mình](#).

Mẹo

Các phần mềm ghi chú như OneNote hoặc Evernote vừa có app trên máy tính vừa có app trên điện thoại sẽ rất có ích trong việc động não (brainstorming), bởi vì những ý tưởng đột phá hay

nảy ra những lúc ta không làm việc, ví dụ như đang trò chuyện với bạn bè hay đang thiu thiu ngủ. Những lúc như vậy cần ghi chú lại nhanh, nếu không sẽ bị mất ý.

Thời gian hoàn thành dự kiến

1 tuần

Chặng 3: Khảo sát quan điểm của mọi người

Mô tả

Nếu bạn cần nhờ đến người thứ 3 để tác động, sẽ là mạo hiểm nếu hù dọa đặt vấn đề trực tiếp với họ. Nếu họ đồng ý thì may, còn nếu không, sự giúp đỡ của bạn lại trở thành mối nguy hiểm trong mắt họ, và bạn sẽ gặp nhiều cản trở hơn. Cách tốt nhất là thăm dò phản ứng của họ.

Từ những niềm tin tiêu cực của thân chủ mà bạn đã điền trong bản câu hỏi ở chặng 2, hãy lập một bản khảo sát dành cho những người xung quanh thân chủ để xem thái độ của họ về chúng như thế nào, và liệu với một người như vậy thì họ có muốn tác động hay không. Sau đó đóng vai làm một người chỉ đơn giản là khảo sát quan điểm của mọi người. **Điều quan trọng ở đây là không cho họ cảm thấy bạn có ý định muốn tác động đến thân chủ, mà bạn chỉ thành thực muốn biết suy nghĩ của họ thế nào mà thôi.**

Nhiệm vụ

Lập một bản khảo sát dành cho những người xung quanh thân chủ để xem thái độ của họ về chúng như thế nào, và liệu với một người như vậy thì họ có muốn tác động hay không

Thời gian hoàn thành dự kiến

2 - 3 tuần

Chặng 4: Thành lập nhóm nhiệm vụ

Mô tả

Chúc mừng bạn đã đi được đến đây! Với những người cũng có cùng quan điểm với bạn về niềm tin của thân chủ, và cũng muốn tác động để thay đổi thân chủ giống như bạn, thì họ chính là những người đồng hành cùng với bạn. Hãy chia sẻ với họ những gì bạn biết về thân chủ, và mời họ hợp tác để giúp đỡ nhau đạt mục tiêu chung.

Nhiệm vụ

Mời những người cũng có cùng quan điểm với bạn về niềm tin của thân chủ, và cũng muốn tác động để thay đổi thân chủ giống như bạn hợp tác để giúp đỡ nhau đạt mục tiêu chung.

Mẹo

Hãy nhìn vào trong [danh sách thành viên của mạng lưới](#) và xem thử xem trong số họ có những ai có bạn chung với thân chủ. Những thành viên của mạng lưới sẽ có khả năng có động lực để hỗ trợ bạn hơn.

Bản câu hỏi dành cho người muốn thay đổi quan niệm của bạn mình

Thay đổi quan niệm của một người là một việc có phần nguy hiểm, vì nó động đến nhiều câu hỏi rất nhức nhối, và cũng rất xứng đáng để đối diện. Chẳng hạn như: làm sao mình chắc chắn mình đúng? Để có thể dự đoán được những tình huống có thể xảy ra, cũng tránh việc quên cân nhắc những khả năng khác nhau của tình huống và đưa ra những kết luận vội vàng, sẽ giúp ích nếu có sẵn một bản câu hỏi để bạn trả lời. Nó sẽ hướng dẫn bạn thu thập những thông tin cần thiết, cũng như cho bạn thêm nhiều cơ hội để được nhìn nhận lại những quan điểm của bản thân cũng như làm hiện lộ những lỗ hổng trong mạch lập luận.

1. Xác định tư tưởng

a. Xác định tư tưởng

Như bất kỳ dự án nào, thời gian đầu người sáng lập sẽ phải dành nhiều thời gian cho nó. Điều gì khiến bạn cam kết muốn họ thay đổi đến như vậy, khi mà bạn hẳn cũng có những thứ quan trọng khác để làm/những vấn đề khác cần giải quyết?

.....
.....

Mỗi một tuần bạn có thể dành bao nhiêu thời gian cho việc này? Bạn có thể dành khoảng 2 tuần tập trung hoàn toàn vào việc này không?

.....
.....

Phương châm sống, triết lý sống của bạn là gì? Có sự kiện nào đặc biệt khiến bạn tin vào chúng không?

.....
.....

b. Tra vấn bản thân

Vì sao bạn nghĩ bạn biết họ cần gì? Đây là những bằng chứng để kết luận rằng họ đang không ổn?

.....
.....

Bạn có nghĩ rằng cứ để họ như vậy thì một thời gian sau họ cũng sẽ thay đổi không? Tại sao họ thật sự không làm điều tốt nhất cho mình?

.....

.....

Có thể có những vấn đề gì khiến cho bạn vô tình bóp méo sự thật không?

.....

.....

Làm sao bạn có thể chắc chắn là mình đang nhìn mọi việc một cách khách quan, không bóp méo?

.....

.....

2. Thu thập thông tin

a. Thông tin về thân chủ

Thông tin căn bản

- Tình trạng sức khỏe thân chủ hiện thế nào?
- Thân chủ làm công việc gì?
- Thân chủ có những sở thích gì?
- Tiểu sử vấn đề: Đã từng có can thiệp trợ giúp chưa? (Đó là gì, từ bao giờ, tiến triển như thế nào?)

Nỗi sợ, niềm tin, nhu cầu của thân chủ

Các nỗi sợ	Lý do	Hướng trợ giúp

Chuyện gì sẽ xảy ra nếu những nỗi sợ này không còn nữa?

.....

.....

Các niềm tin tiêu cực	Lý do	Cách cho thấy mâu thuẫn
-----------------------	-------	-------------------------

Chuyện gì sẽ xảy ra nếu những niềm tin này không còn nữa?

.....

.....

Các niềm tin tích cực	Lý do	Cách để niềm tin này không bị xói mòn

Chuyện gì sẽ xảy ra nếu những niềm tin này được phát huy?

.....

.....

Các nhu cầu	Lý do	Cách đáp ứng

Chuyện gì sẽ xảy ra nếu những nhu cầu này được đáp ứng?

.....

.....

b. Thông tin về gia đình thân chủ

Hoàn cảnh gia đình: kinh tế, mức thu nhập, sức khỏe của người nuôi dưỡng, kiến thức về chăm sóc và giáo dục:

.....

.....

Văn hóa, quy định, niềm tin đặc thù của gia đình:

.....

.....

Các mối quan hệ giữa các thành viên gia đình với thân chủ và giữa các thành viên với nhau:

- Ai là người kiểm soát?
- Ai là người có ảnh hưởng về kinh tế?
- Ai có ảnh hưởng với ai?.....
- Có chia bè phái trong các thành viên gia đình không?
- Đó là các nhóm nào?
- Sự khác biệt của các nhóm đó là gì?

Có những nguồn lực trợ giúp về vật chất và tinh thần nào từ gia đình hạt nhân và gia đình mở rộng của thân chủ?

.....

.....

Mong muốn của gia đình trong việc trợ giúp thân chủ là thế nào?

.....

.....

Kế hoạch dự định của gia đình để đạt được mong muốn đó?

.....

.....

Thái độ của họ về bạn là thế nào?

.....

.....

Quan điểm của gia đình về những nỗi sợ, niềm tin, nhu cầu của thân chủ

Các nỗi sợ của thân chủ	Quan điểm của gia đình

Các niềm tin tiêu cực của thân chủ	Quan điểm của gia đình
Các niềm tin tích cực của thân chủ	Quan điểm của gia đình
Các nhu cầu của thân chủ	Quan điểm của gia đình

c. Thông tin về bạn bè, đồng nghiệp, hàng xóm thân chủ

Ai là người được thân chủ lắng nghe và tin tưởng? Người đó có hay chiều theo cảm xúc của thân chủ không?

.....

.....

Họ có biết những vấn đề này của thân chủ không? Thái độ của họ về thân chủ là thế nào?

.....

.....

Quan hệ của bạn với họ là thế nào? Thái độ của họ về bạn là thế nào?

.....

.....

Phương châm sống, triết lý sống của họ là gì?

.....

.....

Họ có thể giúp thân chủ thế nào? Có thể kêu gọi họ tham gia dự án này không?

.....

.....

Ngoài ra liệu có ai không được thân chủ tin tưởng, nhưng lại muốn giúp đỡ họ không?

.....

.....

3. Lên kế hoạch thay đổi

Chúng ta muốn giúp thân chủ, nhưng chúng ta cũng không muốn giúp một cách lén lút, ngoài sự hay biết của họ. Thực tế cho thấy là sự hợp tác của người thụ hưởng là yếu tố vô cùng quan trọng để quyết định sự thành công của sự giúp đỡ. Tuy nhiên, cũng rất có thể nếu cho họ biết quá sớm thì họ sẽ phản đối gay gắt và làm hỏng mọi thứ thêm. **Có cách nào để thăm dò ý họ để biết xem họ có muốn thay đổi tình trạng, mà không làm lộ rằng bạn đang có ý định giúp họ hay không?**

.....

.....

Đâu là thời điểm thích hợp để thân chủ lắng nghe bạn nhất? Bạn có thể làm gì để thời điểm đó xảy ra một cách trơn tru nhất?

.....

.....

Có những nguy cơ gì nếu bạn đặt vấn đề trực tiếp với thân chủ không?

.....

.....

Nếu thân chủ phủ nhận những gì bạn đưa ra, bạn sẽ trả lời thế nào?

.....

.....

Nếu thân chủ gay gắt, thậm chí thóa mạ bạn, bạn sẽ xử lý thế nào?

.....

.....

Có cách nào để đảm bảo an toàn cho bản thân bạn không?

.....

.....

Bạn có cần thử nghiệm, kiểm tra lại điều gì mà có thể bị xem là thiếu tôn trọng thân chủ không?
Tại sao lại nhất thiết phải làm điều đó?

.....

.....

Những hậu quả có thể có của việc kiểm tra là gì? Cách giải quyết chúng là gì?

- Nếu thân chủ không có định kiến nặng nề với bạn, và điều bạn cần chỉ là bạn và thân chủ thấu hiểu về cảm xúc và nhu cầu của nhau hơn, hãy thử áp dụng ***Giao tiếp trực ẩn***
- Nếu thân chủ đang thả cho mình nuông chiều, và bạn muốn thân chủ vượt qua sự cảm dỗ lớn, hãy thử áp dụng ***Phỏng vấn tạo động lực***
- Nếu bạn không có cơ hội để nói chuyện với thân chủ (bị họ né tránh, coi thường, phớt lờ, thậm chí đặt điều), hoặc nếu thân chủ có một hệ thống mạng lưới các niềm tin cực kỳ vững chắc, ở đó mỗi niềm tin tiêu cực là bệ đỡ cho và được bệ đỡ bởi nhiều niềm tin tiêu cực khác, và cần phải được giải quyết đồng thời, bạn sẽ cần lên một kế hoạch dài hơi và với sự giúp sức của bạn bè, người thân của họ. Xem thêm: [Nhờ người thứ 3 tác động người có niềm tin tiêu cực](#)

Tài liệu tham khảo

Tham khảo và chỉnh sửa cho phù hợp từ tài liệu:

- Bộ Lao động Thương binh và Xã hội, UNICEF, *Tài liệu Hướng dẫn thực hành quản lý trường hợp*
- Trung tâm ICS, *Nói về mình: những gợi ý về quá trình công khai của người đồng tính*

Nhờ người thứ 3 tác động người có niềm tin tiêu cực

Các khó khăn

Đầu tiên, để thuận tiện trong việc diễn đạt, ta hãy gọi đối tượng của chúng ta là Megan. Đây là Megan:



Megan của chúng ta đang có những niềm tin tiêu cực rất chắc chắn. Những quan điểm này ban đầu vốn hợp lý, nhưng lại bị hiểu sai hoặc chưa nhìn nhận đầy đủ vấn đề. Cô thậm chí còn có thể cho rằng những ai không suy nghĩ như vậy là ngây thơ, là không hiểu sự đời. Nếu bạn vẫn cố thuyết phục, thì cô sẽ cảm thấy bạn đang không tôn trọng cô, mặc dù nếu bạn không tôn trọng cô thì bạn đã chẳng nói với cô làm gì.

Cô sẽ chỉ thay đổi nếu có một sự kiện bên ngoài tác động, chứ không thể nào tự ngộ ra được. Nếu muốn đẩy nhanh quá trình này, cô cần được tiếp xúc thường xuyên với những thứ cô không tin. Nếu như việc đó khó mà đến một cách tự nhiên, hoặc những quan niệm của cô là trừu tượng, thì những người cô cảm thấy tin tưởng cũng cần cho cô thấy là họ không tin vào điều đó. Nếu xung quanh ai ai cũng nói về những thứ cô tin là sai, thì lúc đó cô mới suy nghĩ kỹ lại xem quan niệm của mình có vấn đề ở đâu. Nếu tôi nhớ không lầm, thì cô cần tiếp cận với thông tin ngược lại ít nhất 6 lần được để có thể bắt đầu thực sự suy nghĩ lại.

Nghĩa là dù muốn dù không, ta cũng phải nhờ những người quan tâm đến cô như bạn bè, người thân, đồng nghiệp hỗ trợ.

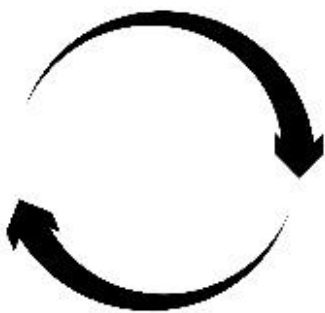
Mặc dù họ là những người có thể giúp bạn tác động đến Megan, nhưng thường những người giống nhau sẽ tự hợp với nhau. Rất có thể họ cũng là những người có cùng niềm tin tiêu cực như Megan vậy (là một Megan khác). Hoặc nếu họ không có niềm tin đó, có lẽ họ chưa bao giờ để ý tới những vấn đề này. Còn nếu họ đồng ý là chúng sai, thì hoặc cô cũng chưa thể hiện cho họ thấy cô có niềm tin đó, hoặc họ cũng như bạn, đang loay hoay không biết phải thuyết phục cô làm sao.

Hẳn nhiên là chúng ta muốn tìm đến những người có xu hướng ủng hộ chúng ta nhất. Câu hỏi đặt ra là: trong số họ, ai sẽ là người như vậy? Sẽ là mạo hiểm nếu hù dọa đặt vấn đề trực tiếp với họ. Nếu họ đồng ý thì may, còn nếu không, sự giúp đỡ của bạn lại trở thành mối nguy hiểm trong mắt họ. Cũng như Megan, khi điều bạn nói là hoang đường trong mắt họ, thì họ sẽ cảm thấy

không nên phí thời gian với bạn. Chẳng những thế họ sẽ còn báo cáo lại với Megan. Nếu làm không khéo léo có thể bị phong tỏa cách tiếp cận.

Kể cả khi họ không như vậy, thì họ cũng có nhiều e dè vì không biết bạn là ai. Họ sẽ đặt những câu hỏi như "làm sao bạn biết chắc chắn mình đúng?" Những nghi ngờ này tất nhiên là hợp lý và cần phải được trả lời, nhưng vấn đề là mặc dù bạn có câu trả lời, thì bạn có nói kiểu gì họ cũng không cảm thấy thỏa mãn được. Cần phải có nhiều thời gian trao đổi với nhau thì niềm tin mới dần dần được bồi đắp. Họ cần có thời gian để lật đi lật lại vấn đề, và họ cần cảm thấy được tự mình đưa ra kết luận độc lập.

Tất nhiên là bạn sẽ rất ủng hộ việc này. Tuy nhiên, ai cũng bận rộn cả. Nếu điều bạn muốn nhờ không giúp họ giải quyết những thứ đang chi phối tâm trí họ mỗi ngày, thì kể cả khi bạn có là bạn thân với họ, họ cũng không thể dành thời gian cho bạn được. Đương nhiên, khi họ còn chưa có niềm tin với bạn, thì càng khó để họ dành thời gian. **Tức là bạn sẽ bị giam trong một vòng luẩn quẩn: một mặt, họ phải dành thời gian để nói chuyện với bạn thì mới thấy đáng tin, nhưng mặt khác, họ phải thấy đáng tin thì mới dành thời gian nói chuyện với bạn.**



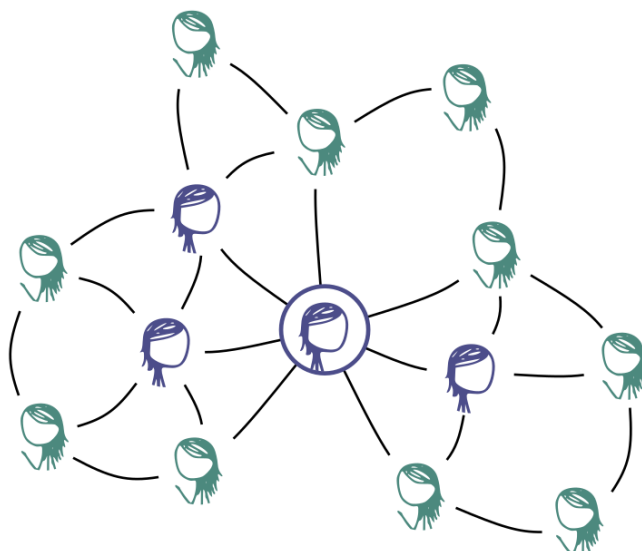
Điều này có nghĩa là, bạn phải chắc chắn là họ sẽ đồng ý với bạn trước khi bạn vào vấn đề chính. Nhưng điều này nghe thật mâu thuẫn: nếu bạn không nói chuyện với họ, làm sao bạn có thể biết trước được? Cách tốt nhất là thăm dò phản ứng của họ khi bạn nói về một đề tài khác, và khéo léo dẫn dắt chủ đề để xem thái độ của họ thế nào. Sau đó bạn sẽ có một lý do tự nhiên để bàn về chuyện đó. Bạn cũng có thể đóng vai một người làm khảo sát, nhờ họ điền vào một bản khảo sát mà trong đó hỏi về thái độ của họ với những niềm tin mà Megan đang có. Điều này vừa tạo cơ hội để họ bày tỏ suy nghĩ một cách thấu đáo mà không trực tiếp gây căng thẳng (nếu có thể gây căng thẳng), vừa tiết kiệm thời gian của bạn.

Tôi sẽ gọi những người là bạn bè của Megan (và không có niềm tin tiêu cực) là Danish. Đây là Danish:

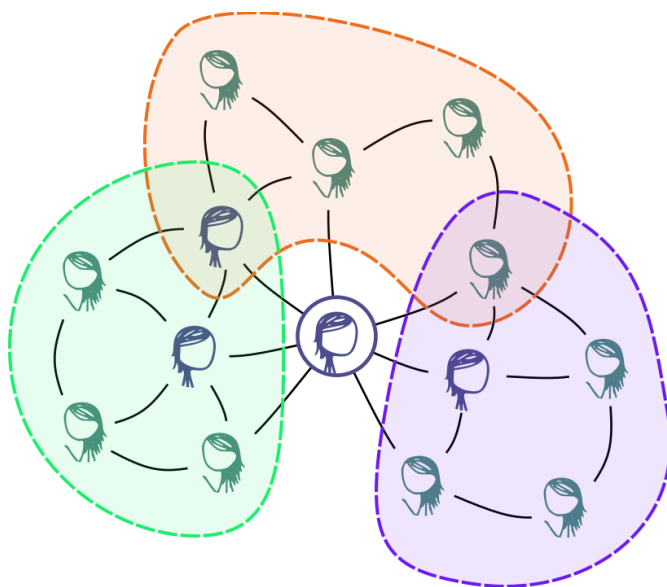


Lưu ý: tóc Danish dài hơn tóc Megan.

Đây là một ví dụ cho mạng lưới bạn bè của Megan:

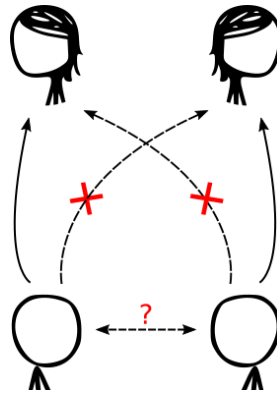


Mạng lưới này được chia ra thành các nhóm bạn:



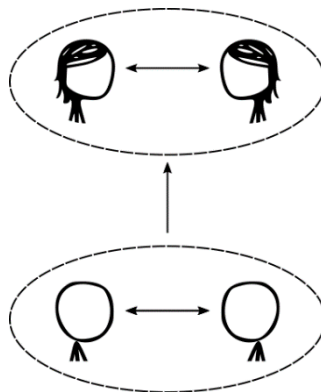
Nếu như tôi không biết nhiều về các mối quan hệ khác của Megan thì sao?

Một khó khăn khác là đôi khi bạn cũng không biết nhiều về các mối quan hệ khác của Megan. Sẽ dễ hơn nếu bạn bắt đầu với những người thân quen với bạn. Tuy nhiên kể cả khi họ muốn giúp bạn, thì họ cũng không thể dành nhiều thời gian để giúp. Họ có thể muốn giúp bạn, nhưng Megan là ai họ còn chẳng biết. Hãy tưởng tượng một người bạn thân của bạn đến gặp bạn để nhờ bạn tác động đến một người quan trọng với họ nhưng bạn chưa bao giờ gặp mặt, bạn sẽ thấy động lực giúp bạn của mình nó mờ nhạt đến mức nào. Người quan trọng với bạn bạn còn chẳng biết phải làm sao để giải quyết, thì sức đâu bạn đi giải quyết một người mà bạn còn chẳng biết mặt? Hai bạn tuy có thể tham khảo kinh nghiệm của nhau, nhưng việc cùng nhau đi tác động người quan trọng của một trong hai gần như không thực hiện được.



Mỗi Cueball có động lực để thay đổi Megan của mình, nhưng lại không có động lực để thay đổi Megan của người kia. Trong khi để thay đổi một người thì cần có sự giúp đỡ của nhiều người.

Nhưng nếu hai Megan đó có là bạn bè của nhau, thì trong quá trình bạn tác động lên Megan, thì Cueball 2 cũng được hưởng lợi trong việc tác động lên Megan 2. Nghĩa là bạn và Cueball 2 đã có một mối quan tâm chung. Từ đó sự hợp tác sẽ hình thành:



2 Cueball kết hợp để thay đổi 2 Megan

Việc thành lập một mạng lưới những người cùng muốn thay đổi niềm tin tiêu cực của bạn bè mình sẽ tăng xác suất tìm được người quen thân với Megan và muốn thay đổi cô hoặc bạn bè cô. Và lúc đó, dù bạn và Megan gần như thuộc hai thế giới khác nhau, thì bạn cũng dễ dàng bước chân vào thế giới của Megan.

Tôi đã xác định được những người bạn gần gũi với Megan rồi. Tôi phải làm gì?

Như đã nói ở phần trên, bạn không biết được rằng trong những mối quan hệ của Megan, ai là người có cùng niềm tin với Megan, và ai là có cùng niềm tin với bạn. Nếu bạn không thể chắc chắn việc họ sẽ đồng ý với bạn trước khi bạn đặt vấn đề thay đổi Megan, rất có thể họ sẽ báo cáo lại với Megan. Nếu làm không khéo léo có thể bị phong tỏa cách tiếp cận.

Nhưng điều này nghe thật mâu thuẫn: nếu bạn không nói chuyện với họ, làm sao bạn có thể biết trước được? Một gợi ý là đóng vai một người làm khảo sát xã hội, nhờ họ trả lời một bản khảo sát mà trong đó hỏi về thái độ của họ với những niềm tin mà Megan đang có. Điều này vừa tạo cơ hội để họ bày tỏ suy nghĩ thực của mình mà không trực tiếp gây căng thẳng (nếu có căng thẳng), vừa tiết kiệm thời gian của bạn.

Từ bảng [Niềm tin tiêu cực](#) trong [Bản câu hỏi dành cho người muốn thay đổi quan niệm của bạn mình](#), bạn hãy lập ra một bản khảo sát để xem thái độ của họ với những niềm tin đó là thế nào. Sau đó, với những ai không đồng tình với những quan điểm đó, hãy hỏi tiếp các câu hỏi trong bản Khảo sát quan điểm về sự tác động. Những người cảm thấy niềm tin của Megan cần được thay đổi sẽ là những người an toàn để bạn có thể đặt vấn đề thay đổi cô.

Tôi đã có một nhóm những người mong muốn thay đổi Megan rồi. Chúng tôi phải làm gì?

Hãy chia sẻ với họ những gì bạn đã ghi trong Bản câu hỏi dành cho người muốn thay đổi quan niệm của bạn mình để xem mọi người có nhất trí với nhau không, rồi làm lại phần "Lên kế hoạch thay đổi".

Tuỳ vào sự hiểu biết về cô của từng người trong nhóm mà bạn sẽ có những thuận lợi và khó khăn khác nhau:

Trường hợp	Thuận lợi	Khó khăn
Bạn được Megan chia sẻ suy nghĩ của mình	Được cô tin tưởng nói ra suy nghĩ của mình	Không thể trực tiếp phản đối ý kiến của cô được
Bạn chưa có dịp được Megan chia sẻ suy nghĩ của mình	Có thể trình bày trực tiếp những quan điểm cô không đồng ý mà không làm cô cảm thấy mình bị ép phải tuân theo	Không biết được cô sẽ suy nghĩ thế nào

Mục tiêu của chúng ta là tạo không gian mà cô cảm thấy an toàn để nói về suy nghĩ của mình, đồng thời sẵn sàng để tiếp nhận những quan điểm khác biệt. Việc để cô nói về vấn đề này là vô cùng quan trọng để những quan niệm của cô thay đổi. Nếu cảm thấy rằng thật khó để cô muốn nói về suy nghĩ của mình, thì đây là một số gợi ý để có thể đối diện một cách tự nhiên, và cô có thể quan sát thụ động. Vì cô có thể chọn sự không phản ứng, nên mối quan hệ giữa cô và mọi người sẽ không bị ảnh hưởng:

- Mở các buổi nói chuyện tại nơi Megan sẽ có mặt
- Rủ nhau xem một bộ phim mà bạn biết sẽ có chủ đề bạn muốn Megan nói về trong đó
- Cùng tham gia một hoạt động thể chất (trồng cây, đá banh, yoga, v.v.)

Các câu hỏi thường gặp

Một cuộc sống khoẻ mạnh và hạnh phúc toàn diện bao gồm những gì?

Theo tâm lý học tích cực, một người được xác định là có sự khoẻ mạnh và hạnh phúc toàn diện (well-being) khi họ có 5 yếu tố sau:

- Cảm xúc tích cực (Positive Emotion)
- Hoà mình vào dòng chảy (Engagement)
- Có các mối quan hệ tích cực (Relationships)
- Cuộc sống có ý nghĩa (Meaning)
- Thành tựu (Accomplishment)

Con người có các nhu cầu cơ bản nào?

Theo Marshall B. Rosenberg, con người có những nhóm nhu cầu cơ bản sau:



Khi nhìn về cảm xúc của mình, một người có thể cảm thấy những gì?

Cảm thấy tồi tệ về việc cảm thấy tồi tệ (tự ghê tởm) • Tự trách móc quá mức • Hành vi lo lắng/ ám ảnh • Sự kìm nén cảm xúc • Mắc vào rất nhiều sự lịch sự/ tốt đẹp giả tạo • Cảm giác như có gì đó không ổn ở bản thân	Cảm thấy tồi tệ về việc cảm thấy tốt (tội lỗi) • Cảm giác tội lỗi mãn tính và nghĩ rằng bản thân không xứng với hạnh phúc • Liên tục so sánh bản thân với người khác • Cảm giác mọi thứ đáng lẽ phải sai sót, kể cả khi mọi việc đều tốt đẹp • Tự chỉ trích, tự tiêu cực hóa không cần thiết
Cảm thấy tốt về việc cảm thấy tồi tệ (tự công bình) • Đạo đức hóa sự phẫn nộ • Thái độ khinh bỉ người khác • Cảm giác như thể bạn xứng đáng có được thứ người khác không xứng đáng • Tìm kiếm đặc quyền của việc luôn luôn bất lực và việc trở thành nạn nhân	Cảm thấy tốt về việc cảm thấy tốt (cái tôi/tự mãn) • Tự thể hiện • Ảo tưởng mãn tính về bản thân; một sự tự nhận thức tích cực ảo tưởng • Không có khả năng đối phó với thất bại hoặc sự từ chối • Tránh tranh luận hoặc sự không thoải mái • Thường xuyên sống trong trạng thái ích kỷ

Đâu là dấu hiệu của một cái đầu mở?

Là sự tôn trọng với những thứ trái ngược với những điều mình tin là đúng. Có thể trong một cuộc tranh luận, cả hai bên đều cứng đầu, và có thể sẽ không ai thuyết phục được ai. Nhưng miễn là cả hai đều đưa ra được một lý do mới cho mỗi lần nói thì đó vẫn là một cuộc trao đổi lành mạnh, và cả hai vẫn sẽ thu lại được một điều gì đó sau cuộc nói chuyện. Còn nếu chỉ có một bên đưa ra được lý do, còn bên kia gạt phắt ngay lập tức và cho rằng người kia chắc chắn là sai dù không hề xem xét lập luận đó, thì lúc đó đúng là có vấn đề.

Tất nhiên, cũng có rất nhiều lý do cho việc không đưa ra được lý do tại sao. Có thể là do họ e ngại việc trả lời sẽ bị đánh giá, có thể là lúc đó họ cũng không biết phải giải thích sao, có thể là họ biết giải thích nhưng cũng ý thức được rằng nếu nói thiếu ý sẽ dẫn đến một cách hiểu hoàn toàn khác. Nhưng biểu hiện của chúng là sự nhúc nhích đầu và bối rối, chứ ko phải là gạt ngay và nói bạn sai ngay

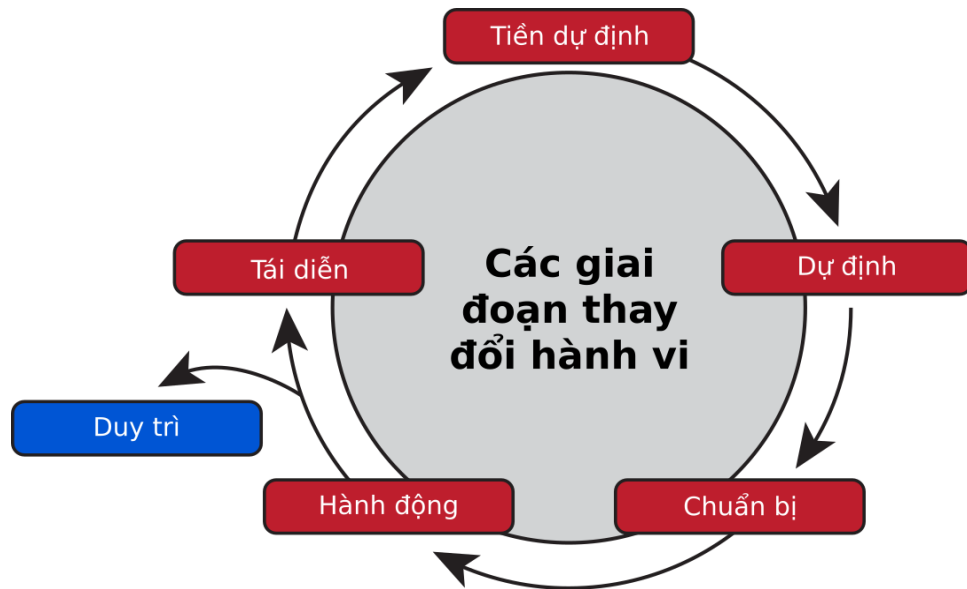
lập tức. Nếu khi ta đưa một thông tin trái ngược cho họ và họ phản ứng là "ủa vậy à? Để từ từ nghĩ thêm", hoặc "ừ biết rồi, nhưng giờ chưa biết giải thích sao", thì tốt, ta không có gì phải lo. Nếu họ phủ nhận phản biện của bạn nhưng sự phủ nhận đó dựa trên những thông tin bạn nói, thì đó là đang tìm cách chỉ ra sự mâu thuẫn của bạn chứ không phải phớt lờ nó.

Những thứ gây hại đến sự khoẻ mạnh toàn diện của một người có tính chất gì với người ngoài và với chính họ?

	Với người ngoài			Với chính họ		
Những thứ gây hại đến sự khoẻ mạnh toàn diện của một người	Hiểu rằng điều này là có hại cho họ, không cần bàn cãi	Dấu hiệu dễ nhận ra ngay cả với người ít tiếp xúc với họ	Nhận định khó bị bóp méo bởi hệ giá trị của bản thân	Thực sự không hiểu tại sao có hại	Biết là có hại nhưng phớt lờ, tìm cách biện minh	Biết là có hại nhưng còn cách tốt hơn
Người nghiện chất (rượu, thuốc lá)					Tùy	Tùy
Người gây bạo hành thể xác				Tùy	Tùy	
Người gây bạo hành tinh thần			Tùy		Tùy	
Người có định kiến với người khác			Tùy			
Người lệ thuộc người khác	Tùy	Tùy	Tùy			
Người nuông chiều bản thân			Tùy	Tùy		Tùy
Người có nhiều nỗi sợ	Tùy	Tùy		Tùy		

Một người có dự định thay đổi sẽ trải qua những giai đoạn nào?

Biết được họ đang ở giai đoạn nào sẽ giúp chúng ta kiên nhẫn hơn trong việc đồng hành với họ.

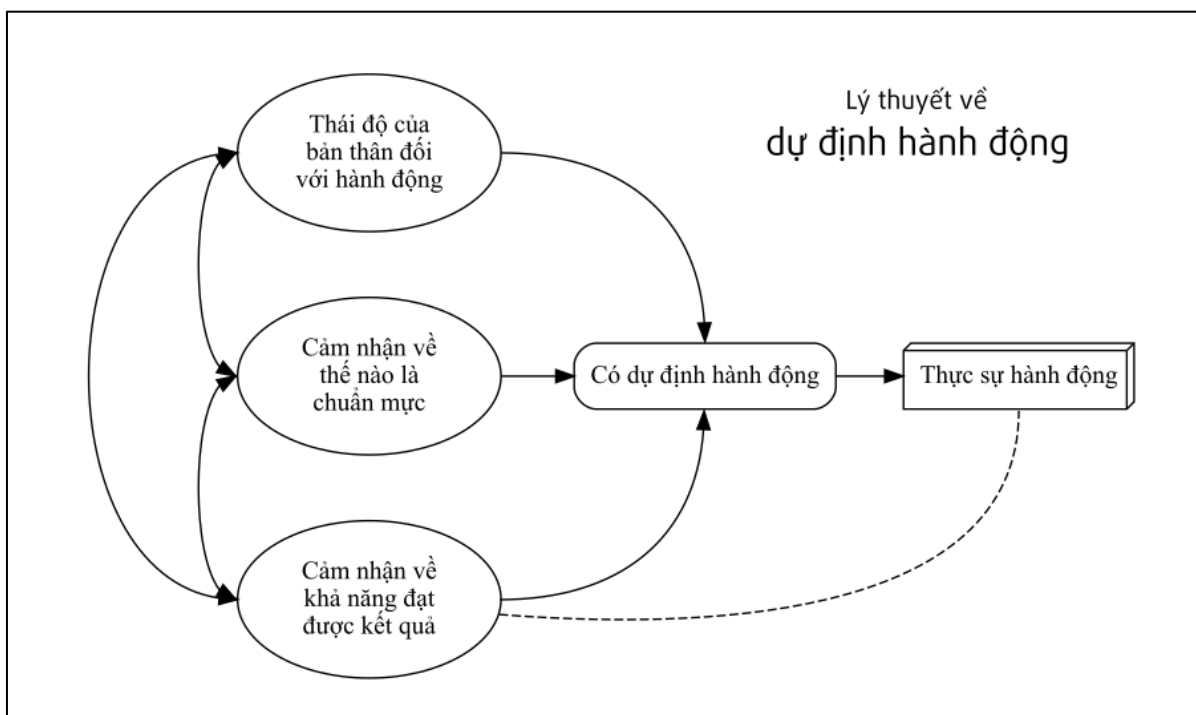


Khi nào một người có dự định hành động?

Để một người có ý định muốn làm một điều gì đó, thì cần phải đáp ứng những điều kiện sau:

- Họ có **thái độ tích cực với việc làm đó** không?
- Họ có thấy **mọi người xung quanh cũng làm** điều đó không?
- Họ có nghĩ rằng mình **có khả năng đạt được kết quả** không?

Đây chính là lý thuyết về dự định hành động (theory of planned behavior).



Khi nào một người sẽ ưu tiên làm?

Không phải cứ có ý định làm là ta sẽ làm ngay. Chúng ta có vô vàn thứ muốn làm nhưng chưa bao giờ và có lẽ sẽ không bao giờ có thời gian làm. Hai yếu tố chính ảnh hưởng đến sự ưu tiên của chúng ta là sự khẩn cấp và quan trọng. Có thể bạn đã biết về nó qua bảng này:

SƠ ĐỒ EISENHOWER

	KHẨN CẤP	KHÔNG KHẨN CẤP
QUAN TRỌNG	LÀM NGAY	SẮP XẾP THỜI GIAN
KHÔNG QUAN TRỌNG	ỦY THÁC	BỎ QUA

"Điều quan trọng thường hiếm khi cấp bách và điều khẩn cấp thì thường hiếm khi quan trọng."
Dwight Eisenhower - Tổng thống đời thứ 34 của Hoa Kỳ

Có lẽ ai cũng hiểu là nên tập trung thời gian để làm những thứ quan trọng, nhưng nhiều công việc không quan trọng lại bắt buộc chúng ta tự mình làm nó. Hơn nữa, ngay cả những những thứ ở ô không quan trọng và không khẩn cấp đôi lúc cũng cần thiết. Những thứ ở ô đó giúp chúng ta thư giãn, cân bằng cuộc sống và tận hưởng sự thông thả. Chúng cho phép những thứ ngẫu nhiên được lọt vào trong sự bận rộn của chúng ta, giúp ta khám phá được những thứ mà ta không nghĩ là mình cần biết. Và như vậy nói một cách nào đó chúng cũng quan trọng không kém.

Xem thêm bài viết dài tập của Wait But Why: [Vì sao chúng ta trì hoãn?](#) Có thể bài viết này không khẩn cấp hoặc quan trọng cho công việc của bạn, nhưng tôi nghĩ nó cũng xứng đáng để lên ngôi đầu bảng một lần.

Nếu bạn muốn nhờ một ai đó giúp bạn, thường nó vừa không khẩn cấp vừa không quan trọng với họ. Kể cả khi họ cảm thấy là quan trọng, nhưng bạn cũng phải chờ họ giải quyết xong hết chuyện ở ô thứ 1. Mà những công việc này lại tuân theo định luật trời ơi đất hỡi sau:

Định luật Hofstadter: *"Mọi thứ sẽ luôn tốn thời gian hơn bạn nghĩ, kể cả khi bạn đã tính đến định luật Hofstadter."*

Vậy, nếu việc bạn nhờ khó mà cho thấy sự quan trọng với họ, mà nếu không có họ giúp thì bạn không còn cách nào khác, thì có lẽ cách tốt nhất là để bạn bè của họ trực tiếp nhờ họ để họ cảm thấy nó quan trọng (tức là lọt vào ô thứ 2). Hoặc nếu không làm được, thì hãy tìm cách để nó được xuất hiện nhiều lần trong cuộc sống của họ (như cách các công ty quảng cáo sản phẩm của họ với chúng ta).

Sự bất lực học được là gì?

Đây là một hiện tượng do Martin Seligman, cha đẻ của bộ môn tâm lý học tích cực, phát hiện ra. Thí nghiệm gốc của Seligman như sau: người ta nhốt một con chó và cho nó bị giật điện nhẹ. Ban đầu nó tìm mọi cách để thoát, nhưng vì bị nhốt nên nó đành chấp nhận. Sau đó, người ta để nó ra ngoài cùng với những con chó khác và làm lại thí nghiệm. Mặc dù lần này nó không khó khăn gì để thoát cả, và nó thấy rõ ràng là những con khác có thể thoát khỏi sự khó chịu đó, nó vẫn chấp nhận chịu đựng. Người ta phải tự tay đưa nó ra khỏi nơi bị giật hai ba lần nó mới nhận ra là có thể thoát ra được thật. Con chó đã **học được rằng nó sẽ luôn bất lực**, nên nó từ chối tin vào khả năng giải thoát của nó. Hai clip này minh họa rõ hơn vấn đề này:

- <https://www.youtube.com/watch?v=waJRUhYvVjk>
- <https://www.youtube.com/watch?v=gFmFOmprTt0>

Nạn nhân của sự bất lực học được luôn chống lại việc thoát ra khỏi nó. Nó như một con ký sinh, làm "vật chủ" không có được một cuộc sống an lạc, hạnh phúc, nhưng vật chủ lại xem nó là bạn. Để hợp lý hóa sự chống đối đó, họ sẽ viện dẫn đến những triết lý sống khó mà phản bác được. Những triết lý sống này ban đầu vốn hợp lý, nhưng lại bị áp dụng sai cách, khiến cho nạn nhân thêm tin chắc rằng mình không phải là nạn nhân gì cả. Thậm chí khi được đối diện với bằng chứng ngược lại thì họ sẽ nhất quyết khẳng định rằng đó là hoang đường. Nói chung, họ đã đánh mất sự tò mò, lòng tốt và lòng dũng cảm của chính mình.

Cách để giải quyết sự bất lực học được là phải thay đổi niềm tin rằng những triết lý đó là đúng. Và để họ thay đổi niềm tin, thì phải có thật nhiều, thật nhiều người đến nói rằng họ không bất lực. Cuộc sống đã cho họ quá đủ trải nghiệm rồi nên họ mới thành ra như vậy. Giờ muốn họ thực sự suy nghĩ điều ngược lại thì cần cho họ những trải nghiệm mới nhiều gấp đôi, gấp ba. Chỉ có những người thật hiểu họ mới có thể làm được điều đó. Không cất lên tiếng nói là đang tiếp tục làm hại họ.

Lưu ý: những điều tôi nói trong bài này đến từ sự quan sát và suy luận của cá nhân để hình thành một lý thuyết về sự bất lực học được. Cần một nghiên cứu liên ngành giữa tâm lý học và xã hội học để khẳng định các giả thiết này.

Ví dụ

Để dễ hiểu hơn chúng tôi sẽ so sánh BLHĐ với nỗi sợ bình thường, đồng thời cũng sẽ ví dụ về các niềm tin thứ cấp do niềm tin "tôi bất lực" gây ra.

Ví dụ 1: Một con cáo muốn trèo lên hái nho. Nho quá cao, con cáo bất lực nên bỏ đi, cũng không còn thèm nữa. Nhưng nếu lần sau nó đi qua nơi nào đó có nho thấp hơn thì nó vẫn lấy ăn bình thường.

Nhưng nếu có một ma thuật nào đó khiến cho nó không có cách gì lấy nho được, từ lần này đến lần khác, thì nó sẽ hình thành một niềm tin là nó với nho sẽ không bao giờ đến được với nhau. Lúc đó, dù bạn có đảm bảo là nó đã hết bị ếm bùa và dâng nho đến tận miệng nó vẫn thờ ơ không quan tâm, mặc dù thực ra nó vẫn muốn biết nho có vị gì. Lúc đó nó có thể đưa ra những lý lẽ như là nho còn xanh lắm, cáo mà ăn nho sẽ bị tiêu chảy, v.v.

Ví dụ 2: một người da đen bị đánh quá nhiều đến mức cảm thấy việc bị đánh là hiển nhiên. Bạn đến nói với họ là chuyện đó là không ổn thì họ thờ ơ không quan tâm. Bạn cố giúp họ trốn thoát thì họ gắt lên:

Tao là thằng da đen. Da đen thì tất nhiên là bị ăn đòn. Cái này là quy luật của tự nhiên. Mà đừng có động vào. Tao méc ông chủ bây giờ.

Rồi sau đó họ lại nhẹ giọng:

Nghe này, tao biết là mày rất lo cho tao. Nhưng mày cứ thử ngẫm nghĩ mà xem, chẳng phải nhờ có nô lệ mà mọi người có một cuộc sống sung túc đó sao? Tao chỉ đang làm tròn bổn phận của một đứa da đen thôi. Bị ăn đòn là lẽ tất nhiên mà.

Bạn phản đối thì họ nói tiếp:

Có những thứ phải có nhiều trải nghiệm thì mới hiểu được, chứ giải thích thì khó lắm. Mày đừng nghĩ gì thêm về chuyện này nữa, chấp nhận được rằng đây là quy luật tự nhiên thì lòng mày sẽ nhẹ nhàng hơn. Hay mày đi kiếm khóa tu thiền nào đó để hiểu lẽ vô thường đi. Tao ổn với việc này, hãy lo cho thân của mày đi.

Ở ví dụ đầu là việc con cáo đưa ra các lý do tại chỗ để lý giải cho việc nó không ăn nho. Ở ví dụ hai là anh da đen đã xây dựng một thế giới quan cho phù hợp với niềm tin rằng mình sẽ không bao giờ chạy thoát. Thế giới quan đó chứa đựng những niềm tin thứ cấp do niềm tin "tôi bất lực" gây ra.

Ở cả hai trường hợp, họ có sự bình tĩnh nhất định khi đưa ra lý do cho việc họ không làm một thứ tốt cho họ. Nhưng nó không che giấu được một sự thật là những nhu cầu cơ bản của họ chưa được đáp ứng. Sự an lạc, hạnh phúc hoặc chất lượng sống của họ không được đảm bảo.

Các quan niệm thứ cấp có thể có từ niềm tin "tôi bất lực"

Một số quan niệm ở đây có một nền tảng triết học sâu, và tôi cũng có thể sai khi kết luận chúng sai. Để khẳng định một quan niệm là sai cần phải hiểu được tại sao nó xuất hiện, và đề ra được một cơ sở lý thuyết để thay thế. Tối thiểu là như vậy, còn việc bản thân cơ sở đó có đúng không lại là một chuyện dài nữa. Nhưng việc kiểm tra từng giả định một của mình là quá sức với tôi. Tôi chỉ có thể nói là trong quan sát của tôi chúng sẽ làm hại cho họ.

- **Tâm lý 1:** Bây giờ được đối xử tốt không có nghĩa sau này cũng như vậy. Phải luôn đảm bảo được sự vĩnh viễn. Phải chờ người khác đến để làm điểm tựa, còn không thì không bao

giờ phát triển được. Khi được khuyên "hãy nghĩ cho người khác" thì người đang khuyên là người ích kỷ. Xã hội chỉ toàn người ích kỷ/lừa gạt.

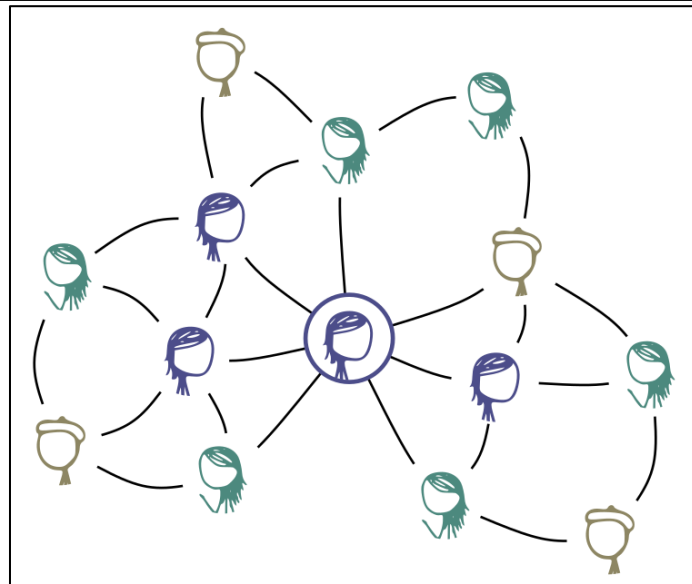
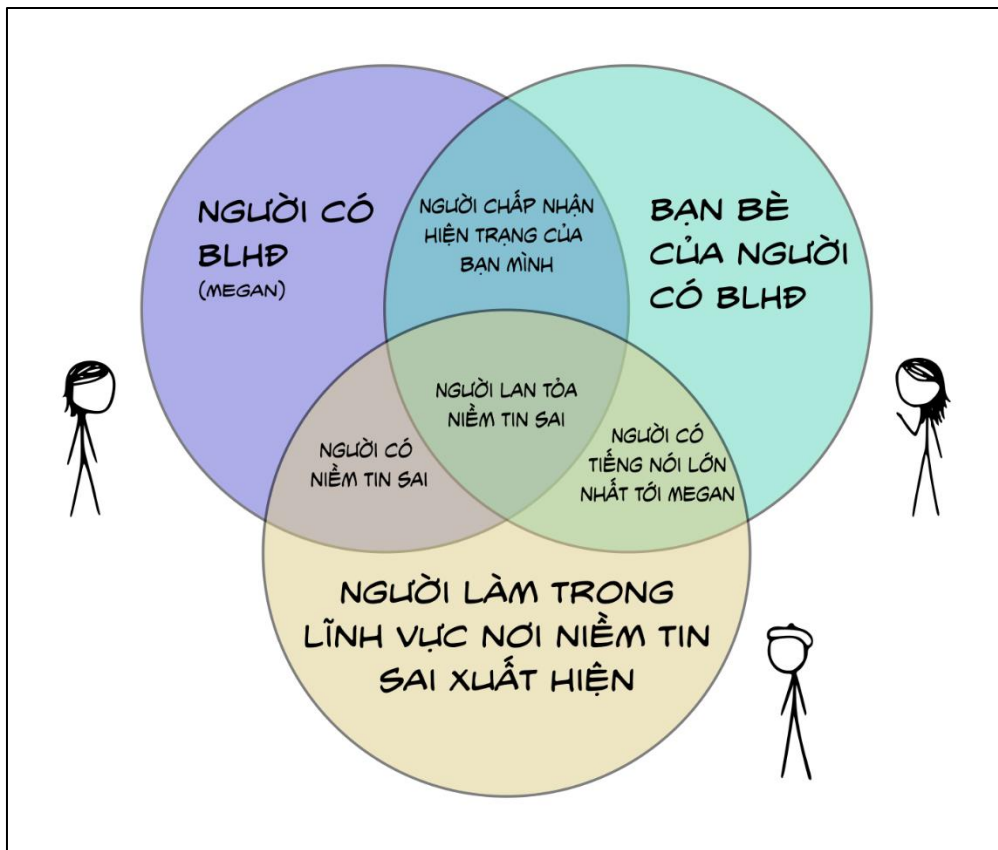
- **Tâm lý 2:** không nói thứ mình cần là gì ra, vì nói ra thì sự đáp ứng của người kia trở thành vô giá trị. Nếu tự chăm sóc cho bản thân thì sẽ gặp chuyện tệ hại. Phải luôn đặt người khác lên trên bản thân mình. Nếu không lo cho người khác thì không thể có sự quan tâm từ họ. Tồn tại để làm gì nếu không ai thấy được điều đó? Rác rưởi thì không cần phải chăm sóc bản thân làm gì. Cứ hễ có một thứ cần được quan tâm hơn thì những thứ còn lại đều là coi thường. Phải luôn có mặt 24/24 thì mới hết cô đơn được. Rất ghét bị đứng chung với người khác. Phần xấu xa của mình cũng đẹp. Chỉ có hai trạng thái hoặc là tốt hoặc là tệ; những cái trung gian là những cái giả dối. Vũ trụ không được hỗn loạn. Sai trái là phải giải quyết ngay. Mưa ở rừng mưa không nhiều bằng mưa ở sa mạc.
- **Cảm xúc - cái đẹp:** Chỉ có cảm xúc là đúng nhất. Cái đẹp xứng đáng để ta theo đuổi, kể cả khi nó mâu thuẫn với cái đúng và cái tốt. Cái đẹp/cái cốt yếu thì không nói thành lời được. Sự yêu thích không có lý do. Yêu không thể ép được. Cái cốt yếu không thể thấy được bằng mắt, chỉ thấy được bằng tim. Đã hết yêu thì không bao giờ có thể yêu lại lần nữa.
- **Tôn giáo:** cứ dùng logic thì là nhị nguyên. Cứ dùng lý luận thì là hý luận. Nếu đã giác ngộ thì sẽ biết hết tất cả. Mọi thứ đều là sự sắp đặt của số phận.
- **Nhân quyền - trợ giúp:** sự can thiệp là luôn không tôn trọng quyền tự quyết. Một khi một người không muốn thay đổi thì ta không còn có thể làm gì được nữa. Chỉ có thể chờ một sự kiện bên ngoài tác động để họ tự nhận ra. Nếu ai nghĩ là can thiệp được thì chỉ là hoang tưởng. Nghe tiếng cầu xin của người khác nhưng tự nhủ mình không thể làm gì được.
- **Khác:** thứ bỏ đi thì không đáng tốn thời gian để tìm hiểu nó kỹ hơn. Thương gia/chính trị gia/nhà báo/nhà giáo/bác sỹ/cộng sản/tư bản/cánh tả/cánh hữu thối nát. Ở Việt Nam chỉ lãng phí tài năng.

Phần tâm lý 2 là những quan niệm mà tôi quan sát thấy ở một người bạn của mình. Bạn ấy cho phép tôi sử dụng những niềm tin này, nhưng phải tách riêng ra, không được trộn lẫn với niềm tin của những người khác.

Mối quan hệ giữa người có BLHĐ và những người quanh họ

Lưu ý là "người làm trong lĩnh vực chuyên môn" chỉ là cách diễn đạt để cho vào biểu đồ cho gọn.

Thực chất với mỗi lĩnh vực khác nhau sẽ có một cách nói chính xác hơn. Ví dụ như có lẽ những ai được đào tạo tâm lý học bài bản sẽ thấy ngay những niềm tin được liệt kê ở phần tâm lý là có vấn đề. Nghĩa là không thể nói rằng người có niềm tin sai là một tập con của người làm trong lĩnh vực tâm lý được. Tuy nhiên ở những lĩnh vực khác thì những quan điểm như vậy lại có sự hợp lý nhất định, và chỉ sai khi kết hợp với BLHĐ. Những người không có BLHĐ, nếu chưa có trải nghiệm với hiện tượng này, sẽ không hiểu và không chấp nhận quan niệm đó là sai, hoặc đồng ý là sẽ sai nhưng cũng không cảm thấy quan trọng để làm khác. Nói cách khác, họ đang dung dưỡng BLHĐ ở bạn mình mà không hề hay biết.



Các câu hỏi thường gặp

Để bài viết không quá dài, mời bạn đọc tiếp trên [website](#). Đây là các câu hỏi được trả lời:

- Có gì khác biệt giữa bất lực học được và tự ti?
- Làm sao phân biệt được giữa người có bất lực học được và người chủ động bước vào nỗi đau?
- Đây có phải là bệnh không?
- Đây có phải là phản xạ có điều kiện không?
- Nên dịch "learned helplessness" ra sao?

Thay đổi người gây bạo hành: liệu ta có đang bỏ qua một nguồn lực quan trọng nhất?

Hiện trạng

a. Với người gây bạo hành

Các chương trình can thiệp dành riêng cho người gây bạo hành (batterer intervention program) có hiệu quả rất khiêm tốn trong việc giúp họ nhận thức được hành vi của mình gây ra tổn thương cho nạn nhân. Và để tham gia chương trình này thì phải có lệnh của tòa án, chứ không thể trông chờ họ tự nguyện tham gia. Mà thường những ca như vậy không đủ bằng chứng để tòa án có thể kết tội họ, dù bạo hành dưới bất kỳ hình thức nào đều là vi phạm pháp luật. Thế nên các chương trình can thiệp về bạo hành thường chỉ ưu tiên vào nạn nhân, nên khi nạn nhân đã ổn rồi, thì những chương trình đó cũng kết thúc luôn, ít khi làm việc tiếp với người gây bạo hành. Việc này vô tình trở thành chỉ chữa phần ngọn chứ không chữa phần gốc.

b. Với người bị bạo hành

Đã có rất nhiều chương trình hỗ trợ nạn nhân. Nhưng gọi là tập trung cho nạn nhân, nhưng nạn nhân của bạo lực tinh thần hầu như phải “ngâm đắng nuốt cay”, tự mình chấp nhận. Dù rằng bạo hành dưới bất kỳ hình thức nào đều là phạm luật, nhưng đa số các trường hợp đều không đủ bằng chứng. Chỉ cho tới khi nào nạn nhân thốt lên rằng "enough is enough" thì mới nhận được sự can thiệp từ bên ngoài. Tuy nhiên, để tới được trạng thái đó, họ phải từ bỏ việc giả định rằng mình đang sai, tự tay bóp chết những tia hy vọng còn sót lại về sự hướng thiện của người gây bạo hành, dứt khoát không động lòng thương nữa. Những gì họ học được vào thời điểm đó sẽ làm cho hệ thống niềm tin của họ rẽ theo một hướng hoàn toàn khác. Lúc đó, họ sẽ học được rằng mình hoàn toàn bất lực.

c. Với người ngoài (VD: bạn bè, người thân, nhân viên CTXH)

Các chương trình điều phối trong cộng đồng (coordinated community program) chỉ kêu gọi sự tham gia của cảnh sát, bác sĩ, nhân viên CTXH, chức sắc tôn giáo, những người vốn không thân thiết với người gây bạo hành. Bản thân những người bạo hành cũng có khi là những người thành đạt, được nhiều người ái mộ.

Nguyên tắc về tôn trọng sự tự quyết đòi hỏi người ngoài không được can thiệp nếu người trong cuộc chưa yêu cầu trợ giúp. Tuy nhiên, theo quan sát của chúng tôi, đại đa số mọi người không tìm hiểu kỹ những lý thuyết về tự quyết, đồng thuận, riêng tư, tin tưởng, v.v. Điều này cũng hợp lý, vì để bàn về chúng một cách rọt ráo thì phải đụng tới triết học, và những người làm thực hành thì chỉ cần lấy kết luận của những bàn luận đó là được. Nhưng theo hiểu biết của chúng tôi, nếu tìm hiểu chúng kỹ lưỡng thì sẽ thấy cách áp dụng như hiện nay là máy móc. **Kết quả là, người thân, bạn bè họ được dạy là không can thiệp được, trong khi điều này không phải là bất khả**

(xem thêm phần dưới). Họ sẽ buộc phải chấp nhận rằng người gây bạo lực sẽ không bao giờ có khả năng để thay đổi, nên tốt nhất là nên kệ họ đi. Đây chính là một [sự bất lực học được](#) khác.

Tất cả những điều đó đưa chúng tôi tới một đề xuất: Tập huấn các kỹ năng CTXH cho bạn bè người thân của họ, sau đó lập một nhóm chiến lược để thay đổi môi trường xung quanh họ để họ nhận ra mình đang gặp vấn đề và có động lực thay đổi.

Tính khả thi

Mấu chốt trong xử lý bạo lực phải do chính người bạo lực thức tỉnh bản thân tới đâu. Họ là những người ở giai đoạn tiền dự định (precontemplation) trong mô hình Stages of Change. Theo suy luận của chúng tôi thì có hai trường hợp cho việc họ không thức tỉnh được:

- Họ thực sự không hiểu tại sao làm vậy lại khiến người khác tổn thương (do ngày xưa họ được học từ môi trường bạo lực)
- Họ biết làm vậy là sai nhưng vẫn tiếp tục làm (do họ muốn có được cảm giác có quyền lực)

Ở loại thứ nhất, thì đó là vì ngày xưa họ cũng bị đối xử như vậy, nên họ học được rằng như vậy là bình thường. Những tổn thương trong quá khứ của họ đã thiết lập một hệ thống niềm tin và hệ định nghĩa khác hẳn với người bình thường. Khi chúng ta thử làm họ tự nhìn nhận bản thân, ví dụ như "anh đâu có muốn bị người khác làm vậy với anh đâu đúng không?", thì có người sẽ nhận ra được vấn đề, có người sẽ nói:

- "Ừ, tôi không thích bị đối xử như vậy, nhưng tôi đã vượt qua được nó. Cô ấy cũng sẽ vượt qua được giống tôi"
- "Ừ, nhưng đó là quy luật của cuộc sống, mạnh được yếu thua"
- "Ừ, nhưng nếu tôi làm sai giống như cô ấy thì tôi xứng đáng bị ăn đòn. Tôi không thích vậy nhưng tôi đáng bị vậy"

Nhưng bất kể câu trả lời là gì, thì đó chính là cánh cửa để ta có thể chỉ ra sự phi lý trong niềm tin của họ. Dần dần họ sẽ nhận ra suy nghĩ như vậy là không đúng. Nhưng để làm được điều này thì phải có người chủ động chỉ ra điều đó cho họ. Thường nếu như họ bị tòa án bắt phải tham gia một chương trình can thiệp thì được, còn nếu không thì chỉ có bạn bè họ mới làm được điều này.

Loại thứ hai thì đơn giản hơn, chỉ cần thấy sự không hài lòng của những người xung quanh thì họ sẽ dừng lại.

Tất cả những dấu chỉ này cho thấy việc có sự tham gia của bạn bè, người thân của họ là vô cùng quan trọng. Và nếu có sự tham gia đó thì khả năng thành công sẽ rất cao, nếu không nói là chắc chắn. (Đây là kiến thức cơ bản trong tâm lý học xã hội.)

Lời mời cùng dịch các bài viết về tự trị

Dự án Quả Cầu hướng đến việc hỗ trợ người gây bạo hành hoặc người có sự bất lực học được. Điều này đòi hỏi sự can thiệp mạnh mẽ từ bên ngoài, và nếu không cẩn thận sẽ dễ can thiệp sâu vào sự tự trị (autonomy) của họ. Tuy nhiên tự trị cũng có tự trị this tự trị that. Có những lúc nếu chúng ta không vi phạm sự tự trị cục bộ (local autonomy) của họ thì sẽ làm hại sự tự trị tổng thể (global autonomy) của họ. Điều đó đòi hỏi những người hỗ trợ cần phải có kiến thức thật chắc về bản chất của tự trị cũng như những vấn đề liên quan. Dự án dịch này cũng chỉ mong muốn phổ biến những kiến thức đó cho mọi người. Chúng cũng là trọng tâm của các tranh luận về nhân quyền, pháp luật, triết học, xã hội học, tâm lý học, công tác xã hội, y tế...

Theo quan sát của chúng tôi, có vẻ như từ "autonomy" sẽ được dịch là "tự chủ" trong giáo dục và tâm lý học, "tự trị" trong triết học, "tự quyết" trong y tế và pháp luật.

Chúng tôi chia các bài viết cần dịch ra làm ba nhóm:

- Nhóm bàn về sự tự trị và tôn trọng: [relational autonomy](#), [informed consent](#), [privacy](#), [trust](#), [respect](#), [risk](#), [rule consequentialism](#)
- Nhóm bàn về sự can thiệp: [decision-making capacity](#), [consequentialism](#), [manipulation](#), [authority](#), [paternalism](#), [coercion](#), [the problem of dirty hands](#)
- Khác: [hope](#), [well-being](#), [law and ideology](#), [perfectionism](#)

Để thêm phần hứng thú chúng tôi sẽ trích một số điều mà chúng tôi nghĩ là các bài viết này kết luận:

- Sự tự chủ là một phổ (tức là quan niệm "hãy tôn trọng sự tự quyết của người khác" thật ra hơi khiên cưỡng, vì nó hàm ý là (1) sự tự quyết là một trạng thái nhị nguyên, được ăn cả ngã về không, và (2) ai cũng ăn cả hết)
- Yêu cầu về sự đồng thuận trước khi can thiệp gần như là không có cơ sở
- Không phải lúc nào một quyết định từ chối sự trợ giúp cũng có hiệu lực, mặc dù người đó trông như có năng lực ra quyết định
- Sự riêng tư có thể được dùng như một bức màn che đậy cho sự bạo hành
- Có sự khác biệt giữa sự tin tưởng (trust) và sự đáng tin (trustworthiness). Sự tin tưởng là một **thái độ** của người tin, còn sự đáng tin là một **tài sản** của người được tin
- Sự thao túng không phải lúc nào cũng hoàn toàn sai (absolute wrong), mà có khi chỉ là trông như có vẻ sai (prima facie wrong), hoặc chỉ sai tới một mức độ nào đó (pro tanto wrong)

Hiện tại nhóm dịch đã có 4 bạn. Nếu bạn có hứng thú về nhân quyền thì đây là một dự án bạn không thể bỏ qua.

Cách thức hoạt động

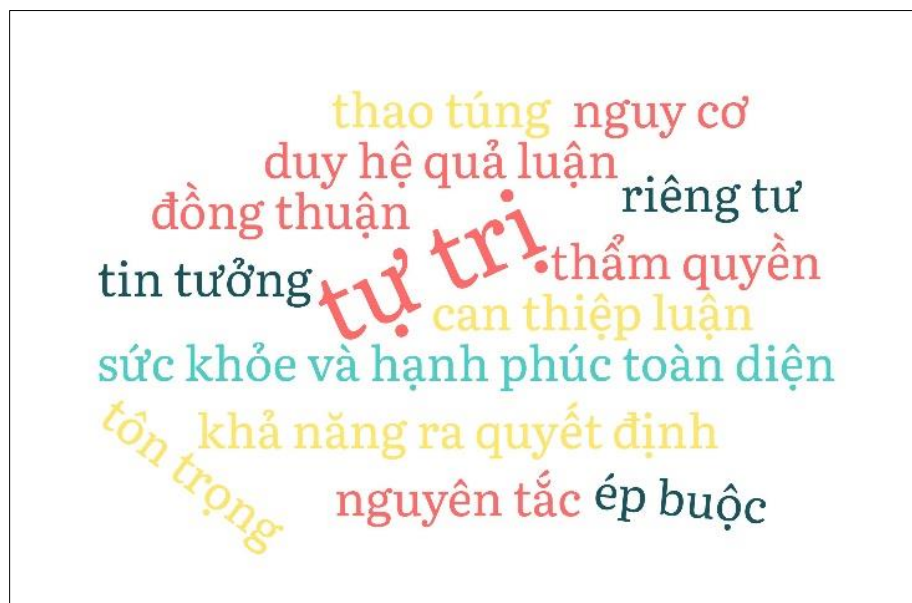
Bạn sẽ chọn dịch một bài viết mình hứng thú nhất, miễn là thuộc các chủ đề được nêu ở trên. Bài viết sẽ được mình hoặc một bạn có kỹ năng dịch tốt biên tập lại. Tên người dịch và người biên tập sẽ được ghi ở cuối bài.

Bạn được chủ động công việc của mình, muốn bao lâu nộp bài cũng được. Tuy nhiên nếu được thì mỗi tuần nên báo cáo cho chúng tôi biết tuần vừa rồi đã làm được bao nhiêu, để chúng tôi sắp xếp công việc cho thuận lợi.

Chúng ta sẽ làm việc với nhau qua Matecat và Slack.

Quyền lợi

- Được nâng cao kỹ năng dịch thông qua việc được biên tập lại bài dịch của mình
- Được làm quen với những phần mềm giúp nâng cao hiệu suất làm việc, như Matecat (cho việc dịch) và Slack (cho việc liên lạc giữa các thành viên trong nhóm)
- Có được hiểu biết sâu sắc về những vấn đề làm bạn đau đầu mỗi khi gặp phải, ví dụ như:
 - Liệu tôi có nên tin người này không?
 - Liệu tôi có lạc quan quá không?
 - Liệu tôi có bi quan quá không?
 - Liệu tôi có áp đặt quá không?
 - v.v.
- Có tên dưới mỗi bài dịch



Mọi thứ sẽ đều là bất khả cho tới khi chúng trở thành hiện thực.

— Nelson Mandela

Một con én chỉ biết đưa thoi. Mùa xuân có đến hay không, én không đặt vấn đề.

— Cao Huy Thuần