

Đối thoại biện giáo (Phần 2)

TRÒ CHUYỆN RỘI SÁNG

Làm thế nào để đặt câu hỏi dẫn đến những giải đáp

MỤC SƯ GIÁO SƯ DAVID GEISLER



Việc thay đổi hình thức chia sẻ Tin lành để đạt đến cách tiếp cận rộng rãi hơn trong chứng đạo và đưa người ta đến chỗ tự đối diện với lẽ thật đang là một nhu cầu lớn hơn bao giờ hết.

Phần đầu tiên của loạt bài về Đối thoại biện giáo đề cập đến nhu cầu lắng nghe quan điểm của thân hữu cách tha thiết. Trong phần thứ hai này, bài viết sẽ đề cập đến quá trình hai bước: giúp họ chạm trán với lẽ thật bằng những câu hỏi thăm dò nhằm giúp họ khám phá những điểm không nhất nhưng hạn chế tối đa sự tự vệ và tạo ra sự tò mò muốn nghe thêm.

Trong thế giới chúng ta đang sống ngày nay, nhiều người trong chúng ta nhận ra rằng việc chúng ta chỉ đơn thuần công bố Tin lành cho những người chung quanh là không đủ – chúng ta cũng cần tạo ra sự thu hút. Ngoài ra, lời gợi ý của chúng ta rằng vấn đề tối hậu của con người về tội lỗi chỉ có thể được giải đáp bằng đức tin “nơi Đấng Christ” có vẻ kiêu ngạo và mang tính cố chấp đối với nhiều người. Nhiều người thậm chí tuyên bố một ý tưởng rằng không có tội lỗi nào cần được tha thứ! Vì thế ngày nay việc thay đổi hình thức chia sẻ Tin lành để đạt đến cách tiếp cận rộng rãi hơn trong chứng đạo và đưa người ta đến chỗ tự đối diện với lẽ thật hơn là chỉ nói điều đó cho họ đang là một nhu cầu lớn hơn bao giờ hết. Đó là lý do những câu hỏi có thể hữu dụng như thế.

Bước đầu tiên của mô hình chứng đạo Biện giáo chỉ ra rằng, giống như một “nhạc công”, chúng ta hẳn phải nghe được những nốt lạc điệu mà người khác đang hát cho chúng ta nghe. Bước thứ hai dạy rằng, giống như một họa sĩ, chúng ta cần “Là một nhạc sĩ, chúng ta cần vẽ ra chân dung của thân hữu bằng cách đặt câu hỏi để giúp họ thấy được chính mình cách rõ ràng về điều họ nói họ tin... Chúng ta muốn họ thấy điều chúng ta thấy, nhưng không phải trực tiếp nói họ điều họ phải tin. Chúng ta làm điều này bằng cách hỏi những câu thăm dò và đưa họ đến chỗ tự đối diện với lẽ thật. Bằng việc đặt câu hỏi, trong một phương diện nào đó, chúng ta đang vẽ ra một bức tranh thật để giúp họ nhìn thấy chính họ cách rõ ràng. Khi họ trả lời câu hỏi, họ đang tự cung ứng những thấu hiểu về bản thân thông qua việc nói cho chúng ta biết điều họ tin. Thế nhưng hình ảnh này của họ có thể bị méo mó. Vì vậy hỏi những câu thăm dò là chúng ta đang lấp đầy những thông tin chi tiết về bản thân về mà họ đang bỏ qua. Làm như thế, chúng ta đang dẫn dắt họ vào hành trình tự khám phá bản thân!

Giờ đây, chúng ta dẫn dắt họ vào hành trình tự khám phá bằng việc hỏi ít nhất hai loại câu hỏi.

Thứ nhất, chúng ta có thể hỏi những câu **làm rõ nghĩa của những điều khó hiểu**. Thứ hai, chúng ta có thể hỏi những câu **làm rõ nét được sự thiếu chắc chắn hay vạch trần hệ thống niềm tin hoặc những quan niệm sai lầm**. Tôi sẽ giải thích từng loại câu hỏi.

Câu hỏi làm rõ

Trước hết, cách tốt nhất để hỏi những câu làm rõ là phải hỏi “*Ý bạn là gì khi nói rằng ...?*” Đây là điều đặc biệt quan trọng vì chúng ta không thể cho rằng họ có cùng một hiểu biết về những thuật ngữ chính yếu chúng ta sử dụng và điều này giúp làm **sáng tỏ**

ý họ muốn

Ví dụ, nếu một người tuyên bố “Tôi là một người khá tốt vì vậy tôi sẽ lên thiên đàng” chúng ta hẳn phải hỏi anh ta, “Ý anh khi nói đến người ‘tốt’ có nghĩa là gì?” Một điều quan trọng là chúng ta không thể tự cho là người ta sử dụng thuật ngữ cùng một cách với chúng ta. Ví dụ, vài năm về trước khi tôi ở trường Đại học công nghệ Texas ở Mỹ và nói chuyện với một sinh viên, anh nói rằng anh tin Chúa Jesus là “Con Đấng Chúa Trời và Ngài là Đấng chết thay cho chúng ta”. Lúc đầu tôi tưởng anh là một Cơ đốc nhân, nhớ lại tầm quan trọng của việc làm sáng tỏ những thuật ngữ, tôi hỏi anh, “Anh có ý gì khi nói ‘chết thay cho chúng ta’?” Tôi bị sốc khi anh cho rằng Chúa Giêsu đã chết như một tấm gương đạo đức cho thấy chúng ta phải sống thế nào. Đương nhiên Chúa Giêsu là một tấm gương cho chúng ta noi theo nhưng Ngài không chỉ là một tấm gương. Ngài chết thế chỗ chúng ta và vì lợi ích của chúng ta (Rôma 5:8). Cho nên nếu tôi không đặt câu hỏi làm sáng tỏ thì tôi có lẽ đã không nhận ra anh này không phải là tin hữu.

Đặt những câu hỏi làm sáng tỏ *giúp những người chúng ta đang trò chuyện chân thật hơn với chính họ và với chúng ta về điều họ thật sự tin*. Điều này là một lợi ích quan trọng việc chúng ta làm chứng cho người khác. Ví dụ, vài tháng trước, tôi hỏi một tài xế taxi ở Singapore về hệ thống tin ngưỡng của anh ta. Lúc đầu, anh nói anh là một người theo Phật giáo, vì thế tôi hỏi anh, “Một người Phật giáo có nghĩa là gì? Anh có phải là một tín đồ Phật giáo sót sáng?” Anh trả lời, “Ồ, tôi thật sự là người suy nghĩ tự do”. Thế nên, sự xung nhận của anh đưa chúng tôi đến cuộc thảo luận chân thật hơn về những rào cản đến với niềm tin tôn giáo nói chung và Cơ đốc giáo nói riêng.

Ngoài ra, đặt những câu hỏi làm sáng tỏ có thể thực sự *tạo ra cánh cửa mở để tiến đến cuộc đối thoại về những vấn đề mang tính thuộc linh hơn hoặc trực tiếp đến quá trình chứng đạo!* Ví dụ, trong một cơ hội khác, người tài xế taxi nói thẳng với tôi rằng anh là người suy nghĩ tự do. Nên tôi hỏi anh “Anh nói ‘suy nghĩ tự do’ có nghĩa là gì?” Theo cách nhìn của tôi đó là câu hỏi rất đơn giản dẫn đến cuộc trao đổi mang tính thuộc linh mà tôi có cơ hội chia sẻ Tin lành với anh!

Một lợi ích khác trong việc đặt những câu hỏi làm sáng tỏ mỗi quan tâm về niềm tin của một người là *tạo ra được cơ hội tốt nhất cho việc trao đổi những vấn đề thuộc linh mà ít gây cho người khác những phản ứng tự vệ không cần thiết*. Nếu người ta nhận thấy rằng mục đích của chúng ta là muốn họ giúp chúng ta hiểu rõ hơn về niềm tin của họ hơn là chứng tỏ rằng điều họ đang tin là sai lầm, họ sẽ có những phản ứng tích cực hơn với những câu hỏi thăm dò của chúng ta. Bằng cách này, chúng ta đang thật sự đang dùng lợi điểm về sự không biết của chúng ta về điều người khác tin và vì vậy chúng ta có thể chắc chắn tiếp nhận những phản ứng tích cực, ít phòng thủ nhất.

Làm sáng tỏ những thuật ngữ cũng giúp *đảo ngược gánh nặng chứng minh từ chúng ta sang họ*. Tôi gọi đây là “Nguyên tắc Boomerang”. Khi một người ném cho bạn một câu hỏi khó hoặc một

Đặt những câu hỏi làm sáng tỏ giúp người chúng ta đang trò chuyện với trở nên chân thành hơn với chính họ và với chúng ta về điều họ thật sự tin..

lời buộc tội cho bạn, thay vì trả lời câu hỏi ngay tức thì, hãy xoay ngược câu hỏi và trả lại nó khiến họ cảm nhận được sự nặng nề của câu hỏi đó. Ví dụ, nếu có người nói “Tôi không nghĩ Tân Ước là văn kiện đáng tin cậy ghi chép lại những việc Chúa Giê-xu đã nói và làm”, bạn có thể hỏi họ “Tại sao Tân Ước lại không đáng tin cậy bằng những tài liệu được viết cùng thời như Josephus, Tacitus hay thiên trường ca của Hô-me? Ví dụ, Hô-me viết thiên trường ca vào khoảng năm 800 TC nhưng mãi đến 400 năm sau ta mới có những bản sao đầu tiên. Thế thì nếu chúng ta tin Homer đã ký thuật chính xác những sự kiện có thật như ngựa gỗ thành T’roa, tại sao chúng ta lại không thể biết rằng điều Tân Ước viết về cuộc đời Chúa Giê-xu là đúng sự thật?” Chúng ta đang không cố gắng chứng minh rằng mọi điều trong Tân ước là thật, nhưng chúng ta đang đưa ra những lý do cụ thể tại sao chúng ta không biết rằng những dữ kiện căn bản về cuộc đời Chúa Giê-xu là thật. Vì vậy, khi người ta đặt ra những câu hỏi và ném cho chúng ta sự phòng thù, chúng ta phải tránh cái bẫy đó bằng việc sử dụng nguyên tắc Boomerang xoay chuyển câu hỏi trở lại họ.

Câu hỏi làm nổi bật sự không chắc chắn.

Giờ đây, cùng với việc đặt những câu hỏi là sáng tỏ những thuật ngữ không rõ ràng, chúng ta cũng cần đặt những câu hỏi làm **nổi bật sự không chắc chắn và vạch trần hệ thống niềm tin hoặc quan niệm sai lầm**. Mong ước của chúng ta là hỏi những câu hỏi nhắm giúp người khác bắt đầu nhìn thấy những rạn nứt trong nền tảng của thế giới quan của họ. Cuối cùng, chúng ta muốn họ hỏi liệu nền tảng niềm tin của họ có đủ mạnh để đời sống họ dựa vào hay không. Bước này có thể chia thành hai giai đoạn. Giai đoạn thứ nhất tập trung vào việc hỏi thân hữu những câu hỏi khêu gợi những suy nghĩ với kết quả là làm *nổi bật một số điểm không nhất quán trong niềm tin của họ*. Mặc dù điều này có thể không thật sự *thay đổi* quan điểm của họ, tuy nhiên điều này có thể tạo ra những thắc mắc mà lần theo thời gian sẽ bắt đầu thấy những rạn nứt của nền tảng của họ và đương nhiên đưa họ đến việc cởi mở hơn để xem xét những khía cạnh trong hệ thống niềm tin của họ. Những ví dụ về loại câu hỏi này bạn có thể dùng để là bật lên những điểm không chắc chắn là: “Bạn có nghĩ rằng điều này tác động đến điều chúng ta tin, hoặc quan trọng hơn rằng chúng ta cần có một tôn giáo nào đó khiến chúng ta trở nên người tốt hơn?” Một câu hỏi khác

là “Bạn có nghĩ rằng tất cả các niềm tin tôn giáo cơ bản đều dạy chung một điều?” Còn một câu hỏi khác là, “Bạn có nghĩ rằng mọi người phải chịu trách nhiệm về cách họ sống? Nếu như thế, theo bạn tiêu chuẩn sẽ như thế nào?”

Tiếp đó, bước thứ hai là thu thập những gì bị bỏ lại. Một khi chúng ta khiến thân hữu xung nhận một số điểm không chắc chắn trong niềm tin của họ, khi đó chúng ta có thể tiếp tục với việc hỏi họ thêm những câu dò hỏi nhằm vạch trần những niềm tin hay quan niệm sai lầm một cách sâu sắc. ả goài ra, chúng ta thậm chí còn có thể tạo ra mức độ thắc mắc nhiều hơn về niềm tin của họ. ả hững ví dụ về những loại câu hỏi này là: “Làm thế nào mà tất cả mọi tôn giáo đều như nhau khi một số đạo mâu thuẫn với niềm tin chủ yếu của đạo khác?” hoặc “Làm thế nào có thể bạn nói rằng chẳng có Đức Chúa Trời nhưng lại tin vào những điều phi vật chất như chân lý và tình yêu?” hay là, “Sao bạn nói Kinh Thánh không đáng tin trong khi những tài liệu lịch sử khác lại bạn lại thừa nhận?” Tôi nhận thấy rằng một câu hỏi thiết thực có ích cho một số người Singapore suy xét là “Làm thế nào tôi biết liệu chúa tôi thờ phượng là đúng đắn? Chỉ mới đây, tôi đã sử dụng câu hỏi này trong một cuộc trò chuyện tôi có với một cô gái trẻ người Trung Quốc và nó đã dẫn đến một sự trao đổi ý kiến thú vị, cho phép tôi chia sẻ nhiều hơn về niềm tin Cơ đốc.

Tôi sẽ cho một ví dụ cá nhân chi ra tôi đã sử dụng những loại câu hỏi này trong đời sống của những thân hữu trong phạm vi ảnh hưởng của tôi. Vài năm trước, một người vú nuôi trước đây nói với chúng tôi rằng bà dự định rời chúng ta vì những lý do cá nhân. Điều này khiến tôi cảm thấy buồn không chỉ vì bà ấy là một vú nuôi tốt, nhưng còn là vì tôi đã không có cơ hội chia sẻ Tin lành với bà. Vì vậy, vài ngày trước khi bà ấy rời khỏi, tôi hỏi bà câu này: “Di ơi, làm thế nào đi kết hợp Chúa Giê-xu vào trong Phật giáo của di?” Sau ít phút suy nghĩ, bà trả lời, “Tôi chưa tìm ra câu trả lời về điều này cả”. Lời nhận định này cho tôi một cánh cửa mở để chia sẻ Chúa Jesus đã tạo nên sự khác biệt trong đời sống tôi như thế nào. Đáng tiếc, bà ấy không quyết định tiếp nhận Đấng Christ hôm đó, nhưng tôi có thể nói rằng thông qua phản ứng của bà ấy, câu hỏi của tôi đã khiến bà ấy suy nghĩ cách sâu xa về nền tảng không chắc chắn của niềm tin trong Phật giáo như thế nào. Điểm mấu chốt là câu hỏi của tôi khiến bà ấy nhận ra rằng bà ấy vẫn chưa tìm ra Chúa Giê-xu được đặt ở đâu trong niềm tin tôn giáo của bà.

Giờ đây khi bạn và tôi vẽ nên bức chân dung sử dụng những câu hỏi giúp người khác nhìn thấy rằng nền tảng niềm

Chúng ta cần đặt những câu hỏi trong cách làm nổi bật những sự không chắc chắn trong khi giảm thiểu sự phòng thủ và tạo ra sự tò mò muốn nghe thêm.

tin của họ có thể không đủ mạnh để xây dựng đời sống họ trên đó, điều này dẫn đến sự khủng hoảng trong niềm tin. Chắc chắn, điều này đã xảy ra trong chức vụ của sứ đồ Phaolô trong Công vụ 17 khi ông giảng cho những người theo đa thần giáo và chỉ ra hai vấn đề trong niềm tin của họ về thần hay các thần – một mặt họ tin rằng họ đã làm ra những thần tượng bằng gỗ nhưng một mặt họ cũng tin rằng các “thần tượng gỗ” này tạo nên họ. Kết quả của cuộc đối thoại của Phaolô là nhiều người trong số họ được thách thức để suy xét sự đầy đủ về niềm tin của họ và đây là một phương tiện để tiếp tục cuộc đối thoại. Với những người khác, điều này thật sự đưa họ đến chỗ đặt niềm tin nơi Đấng Christ (Công vụ 17:32-33)!

Vì thế nếu bạn và tôi muốn thu hút người khác cách hiệu quả trong đối thoại về những vấn đề thuộc linh và thậm chí có thể thách thức họ suy nghĩ lại về niềm tin hiện tại của họ, chúng ta phải học nghệ thuật trò chuyện. Chúng ta phải học làm thế nào thu hút người khác và đặt những câu hỏi làm nổi bật những sự không chắc chắn và vạch trần những niềm tin hay cách nhìn sai lầm.

Nghi ngờ, Thủ thế, khao khát.

Ấn tượng, để đánh giá xem chúng ta có đang dùng đúng loại câu hỏi theo đúng cách để đạt được hiệu quả tối ưu không, điều quan trọng là chúng ta phải nhớ 3 mục tiêu trong việc đặt câu hỏi. Tôi gọi chúng là “3 chữ D trong truyền bá Tin lành” – ả ghỉ ngờ (Doubt), Thủ thế (Defensiveness), và Khao khát (Desire) (Trong tiếng Việt có thể sử dụng ả TK).

ả hiểu khi chúng ta đặt câu hỏi trong cách gây ra sự thủ thế không cần thiết tạo ra khó khăn cho người khác trong việc lắng nghe điều chúng ta nói, thậm chí cắt đứt tất cả cơ hội trò chuyện trong tương lai. Thay vào đó, chúng ta cần học cách đặt câu hỏi làm lộ ra sự nghi ngờ trong quan điểm của thân hữu trong khi đó cần giảm thiểu những sự phòng thủ của họ, và tạo ra một khao khát muốn nghe thêm! Điều này thật sự quan trọng nếu chúng ta muốn thành công hơn trong việc chinh phục thế hệ

này. Khi làm như thế, chúng ta đang theo gương Chúa Giêxu trong câu chuyện người đàn bà bên giếng nước trong Giảng 4. ả gài không nói với bà “Hãy từ bỏ tội lỗi ngươi” cũng không nói rằng bà hẳn bị thiêu cháy trong địa ngục. Chúa Giêxu chỉ đặt câu hỏi khéo gợi suy nghĩ và tạo ra sự tò mò muốn nghe thêm bằng câu nói rằng, nếu bà uống nước ả gài cho, bà hẳn sẽ không bao giờ khát nữa (Giăng 4:13).

Kết luận

Tóm lại, chúng ta đã nói rằng trong thế giới chúng ta đang sống ngày nay, chúng ta cần đưa người khác thấy rõ lẽ thật bằng cách hỏi câu thăm dò – những câu hỏi làm sáng tỏ ý nghĩa của những thuật ngữ không rõ ràng những câu hỏi làm bật lên những sự không chắc chắn và vạch trần niềm tin hay những quan niệm sai lầm. ả goài ra, để chắc chắn rằng những câu hỏi của chúng ta có những tác dụng tối ưu trên những người chúng ta muốn chinh phục, chúng cần nhớ hỏi trong cách mà làm lộ rõ điều không chắc chắn trong khi giảm thiểu sự phòng thủ và tạo ra sự tò mò muốn nghe thêm.

Trong một thế giới mà thật không dễ dàng thiên về niềm tin về bất cứ một “tin tốt lành” nào, thậm chí nghĩ rằng chỉ có những thứ như là “tin xấu”, điều này có thể là một phương cách hữu hiệu giúp làm sáng tỏ những niềm tin và làm lộ rõ những thắc mắc nghi ngờ. Cũng như điều nó đã làm cho người đa thần mà Phaolô đề cập trong Công vụ 17, điều này có thể đóng vai trò giúp họ tiến đến một bước gần hơn với Chúa Giêxu mỗi ngày. Just as it did for the polytheists. **C**

Gửi những ý kiến cho dgeisler@meeknessandtruth.org và tham khảo tư liệu tại www.meeknessandtruth.org



Mục sư giáo sư David Geisler đã phục vụ

Trong mục vụ với các hội thánh và trường học đa hội thánh hơn 15 năm. 2 năm trước, David và gia đình ông đã chuyển đến Singapore để xây dựng mô hình tiên-truyền giáo cho cơ đốc nhân ở các nước Châu Á. Sở thích của David là đưa vợ và con gái ăn tối

Lời khôn ngoan

Chứng đạo cá nhân nên được mô tả bằng sự nhạy bén. Một người đang nói với một người khác, không phải với máy thu âm.

Jerram Barrs and Ranald MacCaulay