

# Sống đẹp như diễn kịch ứng tác

✧ TRẦN QUÂN

*Bạn bất ngờ và yêu thích hài kịch ứng tác. Và bạn sẽ bất ngờ và thú vị hơn nữa khi tập lại cho bản thân biết lắng nghe, biết nói "vâng, và", biết làm bạn bè, người thương tốt đẹp hơn lên.*

Một chiều chủ nhật, một nhóm hài kịch ứng tác có tên là Mother có buổi biểu diễn trong tầng hầm của một siêu thị ở Mahattan. Mother thành lập năm 1999 và thường diễn ở nhà hát Upright Citizens Brigade, New York. Tuy thời tiết lạnh giá nhưng căn phòng vẫn chật cứng khán giả. Tám diễn viên – ba nữ, năm nam, sân khấu trống không, chẳng phong màn gì ngoài sáu chiếc ghế gấp màu trắng. Họ lên sân diễn không hề có bất kỳ ý tưởng nào về cốt chuyện hay vai diễn mà sẽ dùng những đề xuất ngẫu hứng của khán giả để ứng tác một vở kịch dài chừng ba mươi phút. Tuy đề xuất của khán giả khá oái oăm và ít khi xảy ra với sân khấu ứng tác nhưng vở kịch cứ thế tuôn trào như thể các diễn viên đã tập vở kịch này với nhau rất lâu rồi. Dù đôi chỗ lời thoại và hành động không "đã lăm" nhưng khán phòng luôn vang lên tiếng cười và tiếng hò reo của khán giả.

Sân khấu ứng tác là một dạng sân khấu mà hầu hết hay toàn bộ những gì trình diễn được tạo ra ngay chính lúc đang diễn. Ở dạng nguyên chất nhất, toàn bộ lời thoại, hành động, cốt truyện và nhân vật được các diễn viên phối hợp sáng tạo khi vở kịch ứng tác đang được phát triển ngay trên sân khấu mà không hề có bất kỳ kịch bản viết sẵn hay được chuẩn bị trước. Hài kịch ứng tác là một trong các thể loại của sân khấu này và thường được chia thành hai loại – ngắn (shortform) và dài (longform hay còn thường được gọi là Harold).

Diễn viên phải nhanh chóng ra những quyết định phức tạp vì áp lực của tình thế mà không hề có sẵn kịch bản hay cốt chuyện nào cả và đó cũng chính là yếu tố hấp dẫn của hài kịch ứng tác, gây kinh ngạc cho khán giả. Chắc bạn nghĩ những diễn viên này là người bốc đồng, có tài chọc cười và tính tình rất phóng khoáng, thoải mái. Không hẳn vậy, nhiều người rất nghiêm túc, thậm

chí khó tính. Họ phải thường xuyên cùng nhau thực hành, diễn tập và cùng đánh giá thẳng thắn nghiêm khắc diễn xuất của từng người sau mỗi buổi diễn. Sự trôi chảy, ngẫu hứng, bất ngờ của kịch ứng tác chính là nhờ sự tuân thủ rất nhiều quy tắc nghiêm ngặt của tất cả diễn viên khi bước lên sân khấu. Sự ứng biến không phải ngẫu nhiên mà là quá trình cùng nhau luyện tập thường xuyên, kỹ lưỡng trên sân tập. Các diễn viên không phải lên sân khấu để hy vọng, cầu nguyện những lời thoại hài hước xuất hiện mà họ phải tạo ra các điều kiện để sự bộc phát, ngẫu hứng sinh ra.

Ba nguyên tắc cơ bản nhất của hài kịch ứng tác này mới nghe tưởng rất đơn giản là lắng nghe những đề nghị giúp đỡ, rồi bạn nói vâng, và... (Yes, and...), luôn tâm niệm bằng mọi cách làm cho đối tác của mình trông tốt hơn.

Khoảng hơn 50 năm trước có hai nhà cải cách bắt đầu thách thức sự phụ thuộc hoàn toàn vào kịch bản. Đó là Viola Spolin, bà phát triển một trò chơi vốn dành cho trẻ em nhưng sau đó dùng cho các diễn viên chuyên nghiệp nhằm giúp họ tập trung vào các nhân vật, lời nói và cảnh trí để ứng biến. Cuốn sách của bà "Ứng tác dành cho sân khấu - Improvisation for The Theater" (1963) nhanh chóng trở thành tác phẩm trụ cột của các chương trình sân khấu. Người thứ hai là Keith Johnstone, làm việc nhiều năm tại nhà hát hoàng gia Royal Court, Luân Đôn, năm 1979 viết cuốn sách gây ảnh hưởng lớn là "Sân khấu ứng tác: Ứng tác và sân khấu - Impro: Improvisation and the Theatre" thể hiện tinh thần bỏ bớt truyền thống và có tính linh hoạt hơn.

Sân khấu ứng tác được nuôi dưỡng bằng việc lắng nghe những lời đề nghị giúp đỡ. Đây là nguyên tắc đầu tiên



của sự ngẫu hứng, bảo đảm cho sự hòa hợp, gác lại quan điểm của bản thân để sống trong quan điểm của người khác. Và điều quan trọng là chúng ta phải suy xét về khả năng hiểu được những điều cần lắng nghe và những yếu tố tạo nên lời đề nghị. Có lẽ bạn nên biết tầm quan trọng của việc lắng nghe khi lắng nghe chiếm đến ¼ thời gian trong một ngày làm việc của chúng ta.

Việc lắng nghe phải chân tình, mắt nhìn mắt và chú tâm 100%, nếu không thì bạn không thật sự lắng nghe mà như đang chịu đựng hay nghe cho xong chuyện. Khi chúng ta lắng nghe thân tình thì lạ lùng thay sẽ nghe được những điều thường bị bỏ qua, thậm chí còn nhận biết những điều tưởng chừng như là sự phản đối lại là những lời đề nghị được ngụ ý. Ví dụ bạn thay mặt công đoàn yêu cầu cô đồng nghiệp đóng 200.000 đ cứu trợ bão lụt, cô ấy có thể nói "không, 200.000 thì em không đóng được", nghĩa là cô ấy đang đề nghị đóng góp dưới 200.000đ; hay "em không đóng ngay hôm nay được đâu" nhưng hôm khác hay tuần sau thì được; hay cũng có thể cô đang muốn đề nghị đóng góp bằng hiện vật v.v..., để nhận biết những điều tinh tế này bạn phải thay đổi cách lắng nghe và từ đó thay đổi cách trả lời hay phản ứng.

Nếu đã từng dự họp tìm giải pháp cho một vấn đề nào đó hẳn bạn không lạ gì những ý kiến như "đồng ý, cách đó cũng được NHƯNG...", hay "vâng, ý cô rất hay NHƯNG..." thay vì cứ khẳng khẳng khước từ mọi lúc, bạn phải chuyển sang học cách nói tích cực, hăng hái "Vâng, VẢ...". Chúng ta hãy thử lắng nghe cuộc đối

thoại của những người xung phong thực hiện một sự kiện. Phiên bản 1 như sau:

- Hãy tổ chức họp lớp phổ thông của tụi mình ở Vinpearl Nha Trang nhé.
- Vâng, nhưng vậy thì sẽ rất tốn kém với một số bạn,
- Vâng, nhưng vài bạn không thích đi quá xa như vậy vì tốn thời gian,
- Vâng, nhưng nhiều người không thích ở "resort" vì cách biệt với chợ và phố phường quá,
- Vâng, nhưng một số bạn có con nhỏ sẽ không thể tham gia đêm lửa trại ngoài bờ biển,
- Vâng, nhưng một số bạn thích các khu nghỉ dưỡng ở Phan Thiết hơn,
- Vâng, nhưng...

Cuộc thảo luận luẩn quẩn không thể thoát đi đâu được vì những chữ NHỮNG quý quyết cứ thọc gậy bánh xe ngay cả những ai lạc quan nhất như vậy đó.

Cũng những người đó nhưng họ đã đổi cách thảo luận, tẩy chay từ "những" khó khăn kia và bạn nghe được phiên bản 2:

- Hãy tổ chức họp lớp phổ thông của tụi mình ở Vinpearl Nha Trang nhé.
- Vâng, và nếu chuyến đi này quá tốn kém với một số bạn thì chúng ta sẽ gây quỹ hỗ trợ chung, đặt phòng sớm với số lượng lớn để có giá ưu đãi đặc biệt...
- Vâng, và những bạn sợ tốn thời gian thì chúng ta có thể sắp xếp để đi máy bay hay tàu tốc hành xuất phát vào ban đêm,
- Vâng, và với những bạn thích chợ và phố phường thì chúng ta tổ chức các chương trình "du lịch bụi" bên Thành phố Nha Trang, Chợ Đầm v.v...
- Vâng, và để tất cả bạn bè đều có thể tham gia đêm lửa trại ngoài bờ biển thì chúng ta tổ chức và sắp xếp để thuê

dịch vụ trông trẻ,

- Vâng, và nếu có bạn thích các "resort" ở Phan Thiết hơn thì chúng ta sẽ ưu tiên cho lần họp mặt sau

Vâng, và... mọi chuyện cứ chạy bằng băng, mở ra những chọn lựa thoải mái chứ không phải đụng đầu cứng "bó tay" và những khuôn mặt căng thẳng vì cứ va mãi vào những bức tường.

Năm 1981, một giáo sư Đại học Harvard là Roger Fisher cùng viết một cuốn sách về đàm phán rất thành công và có ảnh hưởng to lớn cho đến tận bây giờ tạm dịch là "Đạt thỏa thuận mà không nhượng bộ - Getting to YES: Negotiating Agreement Without Giving In". Đóng góp lớn nhất của ông chính là nguyên tắc đàm phán không phải để bên này đánh bại bên kia mà giúp cho bên kia chiến thắng nếu được. Cho đến lúc đó thì quan điểm thống trị đàm phán là thắng - thua, người thắng lấy tất (the winner take it all) và đó là một trò chơi có tổng bằng zero. Roger đã làm cho tổng của cuộc chơi lớn hơn zero nhờ chiến thắng của một bên không dựa trên thất bại của đối tác, mỗi bên đều biết lợi ích của mình và của bên kia để tạo ra những điều kiện mà hai bên cùng đạt kết quả tốt hơn. Tinh thần này nhanh chóng tạo ra thuật ngữ thời thượng là cùng thắng "win-win". Điều này cũng đã được hiện thực trong hài kịch ứng tác bằng nguyên tắc làm cho bạn diễn của mình trông tốt hơn. Các nghệ sĩ đều hiểu sâu sắc rằng làm cho bạn diễn của mình trông "ngon lành" hơn không có nghĩa là làm mình tệ đi mà chính là cũng làm cho mình tỏa rạng và quan trọng hơn là sẽ tạo ra cảnh diễn "sáng" hơn. Chính văn hóa phóng khoáng, rộng lượng này là tiền đề cho sự xuất hiện những giải pháp sáng tạo dường như trước đó không ai nghĩ rằng có thể đạt được vì sự bó buộc của cách hành xử cũ. Bạn đưa ra một ý kiến,

bạn diễn chấp nhận nó trong dòng đối thoại và ngược lại thế là những cảnh diễn, mối quan hệ, các tình huống mới sẽ nảy nở và tuôn trào. Cuộc đối thoại không còn giống như một trận quyền anh mà giống một màn khiêu vũ hơn.

Do hiệu ứng tích cực, kỹ thuật ứng tác còn được sử dụng trong các bộ phim, chương trình truyền hình, thậm chí trong các lớp học ở trường, doanh nghiệp để giáo dục, huấn luyện, phát triển những kỹ năng truyền thông, sáng tạo trong giải quyết vấn đề, tăng cường khả năng làm việc nhóm, v.v... Trong vài trường hợp, ngành tâm lý trị liệu cũng dùng nó làm công cụ thấu hiểu suy nghĩ, cảm giác cũng như những mối quan hệ của người được trị liệu.

Điều đáng mừng là những điều đó không hề xa vời mà đã được thử nghiệm và ứng dụng ở nước ta. Học sinh mới của Trường Trung học phổ thông FPT (Fschool) học nội quy bằng trò chơi, nghe nhạc và đóng kịch "ứng tác", giúp các em cảm nhận trực tiếp những thông điệp mà nhà trường gửi gắm qua "nội quy".

Sân khấu đồng sáng tạo - không kịch bản lần đầu tiên xuất hiện tại Việt Nam vào năm 2012 nhờ dự án do Sân khấu Nháp và các chuyên gia sân khấu của Anh là Robert Hale và Paul Brugess đồng thực hiện với sự hỗ trợ sản xuất từ Life Art và tài trợ của Quỹ hỗ trợ nghệ thuật Hội Đồng Anh.

Nhóm Sân khấu Nháp đã trình diễn vở "Người lạ" theo phong cách ứng tác tại Hà Nội mà khán giả cũng góp phần không nhỏ vào sự thành công của vở diễn bằng cách ghi câu trả lời của mình vào những tờ giấy mà ban tổ chức phát cho những vấn đề của vở kịch trước mỗi đêm diễn. Đó là chất liệu để hai nghệ sĩ thể hiện trên sân khấu. Lần đầu tiên trên sân khấu kịch, khán giả có thể tham gia xây dựng nội dung vở diễn và là chất xúc tác cho sự thăng hoa của người nghệ sĩ.

Kỹ thuật ứng tác không chỉ đem lại sự bất ngờ, tiếng cười, mà đã trở thành một triết lý sống khi bạn biết nghe, biết nói "vâng, và", biết làm cho đối tác của mình dễ thương và tốt đẹp hơn lên. Nếu không sợ sự thay đổi, bạn hãy can đảm làm theo và tận hưởng kết quả "đẹp". □

