

TRƯỜNG ĐẠI HỌC LUẬT TP.HỒ CHÍ MINH
KHOA KHOA HỌC CƠ BẢN

.....

TẬP BÀI GIẢNG
KỸ NĂNG NGHIÊN CỨU
VÀ LẬP LUẬN

TÀI LIỆU LƯU HÀNH NỘI BỘ
TP. Hồ Chí Minh - 2011

BIÊN SOẠN
TS. LÊ THỊ HỒNG VÂN (chủ biên)
ThS. PHẠM THỊ NGỌC THỦY

LỜI NÓI ĐẦU

Nhằm mục đích đổi mới và nâng cao chất lượng đào tạo để thực hiện mục tiêu *gắn đào tạo với nhu cầu thực tiễn*, từ năm học 2011-2012 trường Đại học Luật TP. Hồ Chí Minh đưa vào giảng dạy môn học *Kỹ năng nghiên cứu và lập luận* để bổ sung những kiến thức thuộc về nhóm “kỹ năng mềm”, đó là *kỹ năng nghiên cứu khoa học, kỹ năng thuyết trình, kỹ năng lập luận, kỹ năng tư duy phản biện và kỹ năng tranh luận*. Mục tiêu của môn học nhằm giúp sinh viên rèn luyện các kỹ năng ngôn ngữ, tư duy logic và khả năng lập luận, hùng biện để có thể *nghĩ một cách sâu sắc, viết một cách chính xác, nói một cách thuyết phục*. Đây là những kỹ năng rất cần thiết để đem lại cho mỗi người sự thành công trong các công việc học tập, nghiên cứu cũng như các hoạt động giao tiếp xã hội và các ngành nghề chuyên môn đặc thù, đặc biệt là đối với nghề Luật - nơi mà các năng lực tư duy, ngôn ngữ và “tài ăn nói” có vai trò tiên quyết đối với sự thành bại của công việc và sự nghiệp.

Với mục tiêu ấy, nội dung của *Tập bài giảng Kỹ năng nghiên cứu và lập luận* được biên soạn gồm các chương:

Chương 1: Kỹ năng nghiên cứu khoa học

Chương 2: Kỹ năng thuyết trình

Chương 3: Kỹ năng lập luận

Chương 4: Kỹ năng tranh luận – phản biện

Các chương được phân công biên soạn cụ thể như sau:

Chương 1, 2, 4: TS. Lê Thị Hồng Vân

Chương 3: TS. Lê Thị Hồng Vân và Ths. Phạm Thị Ngọc Thủy.

Mỗi chương tuy có nhiệm vụ rèn luyện những kỹ năng khác nhau để hướng đến những mục tiêu cụ thể và tương đối độc lập, nhưng giữa chúng đều có sự kết nối, liên thông trên nền tảng của các kỹ năng tư duy và ngôn ngữ, đó là *suy nghĩ – nói – viết*. Nội dung của các chương được biên soạn dựa trên sự vận dụng tích hợp kiến thức của nhiều môn khoa học như: Ngôn ngữ học, Tiếng Việt thực hành, Phương pháp luận nghiên cứu khoa học, Logic học, Tư duy phản biện, Tâm lý học, Văn hóa Việt Nam, cùng với các kỹ năng giao tiếp – sự phạm, kỹ năng lập luận, tranh luận, phản biện. Các kiến thức và kỹ năng ấy đã được vận dụng, chuyển hóa thành các nhóm kỹ năng cụ thể trong mỗi chương.

Việc nắm vững và thực hành vận dụng tốt các kỹ năng này trong thực tiễn sẽ phục vụ thiết thực trước hết cho các hoạt động học tập, nghiên cứu của sinh viên, giúp thực hiện tốt các bài thảo luận, thuyết trình, tranh luận, viết tiểu luận, luận văn tốt nghiệp, thực hiện các đề tài khoa học cũng như quá trình tự học, tự nghiên cứu lâu dài.

Đối với các ngành nghề đặc thù như nghề báo, nghề giáo, nghề ngoại giao, chính khách... thì việc nắm vững và thực hành tốt các kỹ năng này là điều kiện tiên quyết để đem lại sự thành công trong sự nghiệp và cuộc sống, nhất là trong xã hội hiện đại, khi mà sự cạnh tranh đang ngày càng trở nên gay gắt và khốc liệt trong mọi lĩnh vực.

Đặc biệt đối với nghề Luật, khi mà công việc chuyên môn phải thực hiện thường ngày là các cuộc đấu trí, đấu khẩu để giải quyết mâu thuẫn, tranh chấp giữa phải/ trái, đúng / sai liên quan đến số phận, thậm chí quyết định cả vận mạng con người thì việc nắm vững và vận dụng thuần thục các kỹ năng lập luận, tranh luận, phản biện để có được khả năng lập luận sắc sảo và tài hùng biện thuyết phục là những đòi hỏi tối cần thiết để có thể tồn tại và khẳng định chỗ đứng trong nghề.

Vì được biên soạn lần đầu, lại phải tổng hợp, bao quát nhiều lĩnh vực chuyên môn với nhiều nhóm kỹ năng khác nhau, do đó *Tập bài giảng Kỹ năng nghiên cứu và lập luận* chắc chắn sẽ không tránh khỏi những thiếu sót và hạn chế.

Rất mong được các nhà chuyên môn và bạn đọc quan tâm đóng góp ý kiến để lần xuất bản sau, *Tập bài giảng* được bổ sung, chỉnh lý hoàn thiện hơn.

Thư từ, ý kiến đóng góp xin được gửi tới: Phòng Đào tạo, Trường Đại học Luật TP. Hồ Chí Minh – Số 2, Nguyễn Tất Thành, Quận 4, TP. Hồ Chí Minh; Điện thoại: 08.39400.723 – 08.37266.333

TÁC GIẢ

CHƯƠNG 1

KỸ NĂNG NGHIÊN CỨU KHOA HỌC

❖ Mục đích yêu cầu:

+ Về nội dung kiến thức:

- Hiểu được tầm quan trọng của nghiên cứu khoa học và các kiến thức tổng quan về nghiên cứu khoa học.
- Nắm được yêu cầu và các bước thực hiện một đề tài nghiên cứu khoa học.
- Nắm được các thao tác cụ thể để thực hiện một đề tài nghiên cứu khoa học.

+ Về kỹ năng:

- Rèn luyện phương pháp và kỹ năng tư duy khoa học.
- Rèn luyện các kỹ năng thực hiện một đề tài nghiên cứu khoa học.
- Giúp sinh viên hình thành thói quen và kỹ năng tự học, tự nghiên cứu để nâng cao chất lượng của việc học ở đại học, đồng thời khơi nguồn niềm đam mê nghiên cứu, giúp họ tạo lập thói quen tự nghiên cứu lâu dài.

NỘI DUNG BÀI HỌC

Khác với việc học ở phổ thông, việc học ở bậc đại học với đúng nghĩa phải là quá trình tự học, tự nghiên cứu, tìm tòi kiến thức để đáp ứng được các yêu cầu nhận thức bậc cao. Nếu yêu cầu nhận thức ở bậc học phổ thông chỉ cần dừng lại ở cấp độ bậc 1: biết và hiểu, thì ở bậc đại học không chỉ dừng lại ở đó mà còn cần phải tiến đến các nấc thang nhận thức cao hơn, đó là nhận thức bậc 2: phân tích, tổng hợp, lý giải; và bậc 3: đánh giá, phê phán, liên hệ và vận dụng vào thực tiễn.

Để đạt được các mức độ nhận thức bậc 2 và 3 đòi hỏi việc học ở đại học phải gắn liền với các hoạt động nghiên cứu khoa học để rèn luyện tư duy khoa học cũng như các kỹ năng tự học, tự nghiên cứu, đó là những kỹ năng mà bất cứ sinh viên đại

học nào cũng cần phải có. Sẽ không có những nhà khoa học, cũng như không có những khám phá, những phát minh khoa học trong tương lai, nếu không có sự khởi đầu bằng việc trang bị những kỹ năng nền tảng cũng như khơi gợi niềm say mê với công việc tìm tòi nghiên cứu từ lúc còn là sinh viên trên giảng đường.

Hoạt động nghiên cứu khoa học, vì vậy là một hoạt động có ý nghĩa quan trọng, được thực hiện thường xuyên, liên tục và xuyên suốt, gắn liền với nhiệm vụ học tập của mỗi sinh viên trong quá trình thực hiện các môn học. Các bài tập thực hành nghiên cứu khoa học ở đại học thường được thực hiện dưới các dạng như: viết bài tham luận về một vấn đề để trình bày trong một buổi thảo luận nhóm, lớp; viết tóm tắt nội dung một bài báo khoa học hay một cuốn sách; viết một bài tiểu luận cho bài tập tháng. Ở cấp độ cao hơn, đó là việc tập làm một đề tài nghiên cứu theo nhóm, viết bài tập niên luận, khoá luận tốt nghiệp...

Tuy nhiên, phần đông sinh viên còn chưa có được những kiến thức cơ bản về nghiên cứu khoa học. Vì vậy nội dung chương này sẽ trang bị các kiến thức tổng quan về nghiên cứu khoa học cũng như qui trình và các kỹ năng để thực hiện một đề tài nghiên cứu khoa học.

1. Tổng quan về nghiên cứu khoa học

1.1. Khái niệm về nghiên cứu khoa học

1.1.1. Khái niệm khoa học

Từ điển Tiếng Việt định nghĩa khoa học là “*hệ thống tri thức tích lũy trong quá trình lịch sử và được thực tiễn chứng minh, phản ánh những quy luật khách quan của thế giới bên ngoài cũng như của hoạt động tinh thần của con người, giúp con người có khả năng cải tạo thế giới hiện thực*”.¹

Theo *Từ điển Bách khoa toàn thư Việt Nam*, khoa học là: “*hệ thống tri thức về tự nhiên, xã hội và tư duy, được tích lũy trong quá trình nhận thức trên cơ sở thực tiễn, được thể hiện bằng những khái niệm, phán đoán, học thuyết. Nhiệm vụ của khoa học là phát hiện ra bản chất, tính quy luật của các hiện tượng, sự vật, quá trình, từ đó mà dự báo về sự vận động, phát triển của chúng, định hướng cho hoạt động của con người. Khoa học giúp cho con người ngày càng có khả năng chinh*

¹ Viện Ngôn ngữ học, *Từ điển Tiếng Việt*, Hoàng Phê chủ biên, Nxb Đà Nẵng – Trung tâm Từ điển học, 2002.

*phục tự nhiên và xã hội. Khoa học vừa là một hình thái ý thức xã hội vừa là một dạng hoạt động, một công cụ nhận thức”.*²

Như vậy, trong khái niệm *khoa học* bao gồm hai phương diện: *hoạt động khoa học* và *tri thức khoa học*. Hoạt động khoa học là quá trình áp dụng các ý tưởng, nguyên lý và phương pháp khoa học để nghiên cứu, tìm tòi để khám phá ra những tri thức mới về tự nhiên và xã hội, để mô tả, giải thích hay dự báo về các sự vật, hiện tượng trong thế giới khách quan.

Sản phẩm của các hoạt động nghiên cứu khoa học là các tri thức khoa học. Tri thức khoa học là những hiểu biết về bản chất và qui luật của tự nhiên, xã hội mà con người có được thông qua hoạt động nghiên cứu khoa học, được khái quát dưới dạng lý thuyết, đó là các khái niệm, phán đoán, học thuyết. Như vậy, trong kho tàng tri thức của nhân loại gồm hai hệ thống tri thức: tri thức kinh nghiệm và tri thức khoa học.

- *Tri thức kinh nghiệm* là những hiểu biết được tích lũy bằng con đường nhận thức cảm tính, trực tiếp qua các hoạt động thực tiễn hàng ngày nên thường rời rạc, tản mạn, chỉ nhận diện đối tượng ở những biểu hiện bề ngoài, không có khả năng tiếp cận sâu vào bản chất, cũng như chưa khái quát được các thuộc tính, các qui luật cũng như các mối quan hệ bên trong của đối tượng.

- *Tri thức khoa học* mặc dù có cơ sở từ các tri thức kinh nghiệm, dựa trên các kết quả quan sát, thu thập các thông tin từ các sự kiện, hiện tượng xảy ra ngẫu nhiên trong thực tế, nhưng bằng tư duy khoa học và bằng các phương pháp khoa học, các thông tin ấy được tổ chức thành hệ thống, được lý giải từ bản chất, được khái quát và đúc kết thành các qui luật dưới dạng các công thức, khái niệm, định lý, định luật, phạm trù, học thuyết khoa học.... từ đó hình thành nên các bộ môn khoa học tự nhiên và xã hội.

1.1.2. Khái niệm tư duy khoa học

Mọi hoạt động của con người đều được điều khiển bởi tư duy. Để đáp ứng những hoạt động thực tiễn với những đặc trưng khác nhau, tư duy của con người cũng tồn tại với 3 kiểu dạng với những đặc điểm ưu trội khác nhau:

² <http://dictionary.bachkhoatoanthu.gov.vn>

+ *Tư duy hành động trực quan* (còn gọi là tư duy cảm tính hay tư duy thực tiễn hàng ngày): là dạng thức tư duy gắn liền với các đối tượng cụ thể, trực tiếp, giúp ta nhận thức được từng mặt, từng khía cạnh riêng rẽ gắn liền với những hình ảnh bề ngoài về đối tượng mà không thấy được bản chất và các qui luật phát triển của nó. Dạng thức tư duy này điều khiển các hoạt động thực tiễn hàng ngày của con người.

+ *Tư duy hình tượng - cảm tính* (còn gọi là tư duy nghệ thuật - tư duy hình tượng): là dạng thức tư duy trong đó sự nhận thức về đối tượng không tách rời giữa những biểu hiện cụ thể - cảm tính, ngẫu nhiên, cá biệt, của đối tượng với tính chỉnh thể, toàn vẹn, tính phổ biến, cái khái quát về đối tượng, trên cơ sở của sự thống nhất, hòa quyện giữa lý trí và tình cảm. Đây là dạng thức tư duy điều khiển lĩnh vực hoạt động nghệ thuật của con người.

+ *Tư duy khái niệm - logic* (còn gọi là tư duy logic/ tư duy khoa học): là dạng thức tư duy có khả năng phản ánh gián tiếp thực tại khách quan trên cơ sở của sự trừu tượng hóa, khái quát hóa về đối tượng thông qua các khái niệm, công thức, phạm trù, phán đoán, suy luận, lý thuyết, giả thuyết..., nhờ đó có thể khám phá được những mối liên hệ bên trong có tính bản chất cũng như những qui luật tồn tại và phát triển tất yếu của hiện thực khách quan.

Ba dạng thức tư duy này đều có ở mỗi người với những mức độ biểu hiện ưu trội khác nhau, chúng không tồn tại biệt lập mà có mối quan hệ biện chứng, bổ sung cho nhau để đem lại cho con người có khả năng nhận thức, khám phá toàn diện về thực tại khách quan, trong đó tư duy khoa học là cơ sở để thực hiện các hoạt động nghiên cứu khoa học, nhằm giúp con người tiếp cận sâu vào bản chất của thế giới để khái quát các qui luật phổ quát và tất yếu của các đối tượng.

1.1.3. Khái niệm nghiên cứu khoa học

- Khái niệm nghiên cứu (research): là “xem xét, tìm hiểu kỹ lưỡng để nắm vững vấn đề, giải quyết vấn đề hay để rút ra những hiểu biết mới”.¹

- Tác giả Vũ Cao Đàm trong *Giáo trình Phương pháp luận nghiên cứu khoa học* định nghĩa: “Nghiên cứu khoa học là sự phát hiện bản chất sự vật, phát triển nhận thức khoa học về thế giới; hoặc là sáng tạo phương pháp mới và phương tiện kỹ thuật mới để làm biến đổi sự vật phục vụ cho mục tiêu hoạt động của con người”²

¹ Từ điển Tiếng Việt, sđd.

² Vũ Cao Đàm, *Giáo trình Phương pháp luận nghiên cứu khoa học*, Nxb. GD, 2009 tr. 35

Từ các định nghĩa trên, có thể xác định đối tượng, nội dung và mục đích của nghiên cứu khoa học:

- Đối tượng của nghiên cứu khoa học là thế giới khách quan (tự nhiên và xã hội) và phương pháp nhận thức thế giới khách quan ấy.

- Nội dung của nghiên cứu khoa học là hoạt động của tư duy khoa học kết hợp với việc vận dụng các phương pháp, phương tiện khoa học để thu thập thông tin, xử lý thông tin trên cơ sở của các phán đoán, phân tích, tổng hợp, khái quát, suy luận để khám phá, phát hiện và chứng minh sự tồn tại của một chân lý khoa học.

- Mục đích của nghiên cứu khoa học nhằm phát hiện ra những tri thức mới, sáng tạo những giá trị mới, đề xuất những giải pháp mới để vượt lên những tri thức cũ, bổ sung hoặc thay thế những giá trị không còn phù hợp, làm thay đổi nhận thức của con người theo hướng tiến bộ hơn, giúp con người ngày càng tiệm cận hơn với chân lý về đối tượng. Từ các kết quả nghiên cứu của khoa học để vận dụng vào việc cải tạo thực tiễn, đáp ứng những nhu cầu ngày càng cao hơn của cuộc sống con người.

1.2. Phân loại khoa học và nghiên cứu khoa học

1.2.1. Phân loại khoa học

Hiện nay, có nhiều cách phân loại khoa học dựa trên những tiêu chí khác nhau, trong đó cách phân loại phổ biến nhất là chia các lĩnh vực khoa học thành ba nhóm cơ bản như sau:

- + *Khoa học xã hội và nhân văn*: nghiên cứu về bản chất, các quy luật, sự vận động và phát triển của xã hội và tư duy như triết học, chính trị học, kinh tế học, văn học, văn hóa học, mỹ học, tâm lý học, đạo đức học, luật học, giáo dục học, xã hội học, khảo cổ học, sử học,...

- + *Khoa học tự nhiên*: nghiên cứu về bản chất, các quy luật về sự vận động và phát triển của thế giới tự nhiên như toán học, vật lý học, hoá học, thiên văn học, sinh vật học, sinh lý học...

- + *Khoa học kỹ thuật và công nghệ*: nghiên cứu để ứng dụng các thành tựu của khoa học tự nhiên vào trong lĩnh vực kỹ thuật - công nghệ nhằm phát minh ra các quy trình công nghệ mới, chế tạo ra các loại máy móc, thiết bị mới, sản xuất ra các loại sản phẩm vật chất...

Tuy nhiên, cần phải lưu ý là các cách phân loại trên chỉ có tính chất tương đối, bởi vì các ngành khoa học thường không tồn tại biệt lập, riêng rẽ mà luôn có mối liên hệ với nhau, tiếp thu và vận dụng thành quả nghiên cứu của nhau.

1.2.2. Phân loại nghiên cứu khoa học

Dựa theo những tiêu chí khác nhau, người ta cũng có nhiều cách phân loại nghiên cứu khoa học khác nhau. Sau đây là các tiêu chí phân loại chủ yếu:

1.2.2.1. Phân loại theo chức năng nghiên cứu

Dựa trên tiêu chí về chức năng nghiên cứu, nghiên cứu khoa học được chia thành 4 loại:

- *Nghiên cứu mô tả*: là những nghiên cứu nhằm đưa ra một hệ thống tri thức về nhận dạng một sự vật, đánh giá một sự vật, hiện tượng.
- *Nghiên cứu giải thích*: là những nghiên cứu nhằm giải thích nguồn gốc, cấu trúc, quy luật chi phối quá trình vận động của sự vật.
- *Nghiên cứu giải pháp*: là những nghiên cứu nhằm tìm kiếm, sáng tạo các giải pháp để khắc phục, nâng cao, phát triển sự vật, sự việc.
- *Nghiên cứu dự báo*: là những nghiên cứu nhằm nhận dạng trạng thái của sự vật trong tương lai.

1.2.2.2. Phân loại theo phương thức thu thập thông tin

Theo tiêu chí này, nghiên cứu khoa học được chia thành 3 loại:

- *Nghiên cứu thư viện*: là loại nghiên cứu được thực hiện từ nguồn thông tin, tư liệu chủ yếu thu thập được từ các loại sách, báo trong đó công bố các công trình nghiên cứu, bài viết có liên quan đến vấn đề nghiên cứu.
- *Nghiên cứu điền dã*: là loại nghiên cứu được thực hiện chủ yếu dựa vào sự quan sát, thu thập thông tin qua thực tế, tại hiện trường, thông qua các phương tiện đo đạc, ghi âm, ghi hình, hoặc trò chuyện, phỏng vấn trực tiếp...
- *Nghiên cứu labô* (nghiên cứu thực nghiệm): là loại nghiên cứu được thực hiện chủ yếu trong phòng thí nghiệm với các máy móc và phương tiện thực nghiệm để mô phỏng các đối tượng và các quan hệ tương tác giữa chúng, từ đó rút ra các kết luận.

1.2.2.3. Phân loại theo mục tiêu ứng dụng

Theo tiêu chí này thì nghiên cứu khoa học được phân ra 4 loại:

- *Nghiên cứu cơ bản*: loại hình nghiên cứu này có mục tiêu là tìm tòi, sáng tạo ra những tri thức mới, những giá trị mới, đi sâu khám phá bản chất và quy luật vận động và phát triển của thế giới nên sản phẩm của loại nghiên cứu này không có khả năng ứng dụng trực tiếp vào một lĩnh vực của đời sống mà có vai trò làm nền tảng tri thức cho các quá trình nghiên cứu và ứng dụng tiếp theo.

- *Nghiên cứu ứng dụng*: loại hình nghiên cứu này dựa trên những thành tựu của nghiên cứu cơ bản để vận dụng vào trong các lĩnh vực của khoa học nhằm phát hiện ra những nguyên lý, những qui luật mới, tìm ra những giải pháp hữu ích, những quy trình công nghệ và những sáng chế mới để thúc đẩy sự tiến bộ xã hội.

- *Nghiên cứu triển khai*: loại hình nghiên cứu này có mục tiêu là tìm khả năng áp dụng đại trà các kết quả nghiên cứu ứng dụng vào thực tế sản xuất và đời sống xã hội nhằm đem lại những thành quả trực tiếp làm thay đổi các hiện trạng của đời sống xã hội.

- *Nghiên cứu dự báo*: là loại nghiên cứu mà mục đích không phải là đưa đến những kết quả trực tiếp, hữu dụng tại thời điểm nghiên cứu mà chỉ là dự báo xu thế phát triển của đối tượng trong tương lai.

Tuy nhiên, sự phân loại theo các tiêu chí trên đây chỉ hoàn toàn là tương đối dựa trên tính ưu trội của mỗi tiêu chí, còn trong thực tế thường luôn có sự kết hợp, vận dụng các dạng thức nghiên cứu khác nhau ngay trong một công trình nghiên cứu nhằm đạt được những hiệu quả tối ưu.

1.3. Yêu cầu của nghiên cứu khoa học

1.3.1. Yêu cầu đối với người nghiên cứu

- Có kiến thức đối với lĩnh vực cần nghiên cứu.
- Có tư duy khoa học, có tinh thần khách quan, khoa học khi xem xét, đánh giá đối tượng, tránh thiên kiến chủ quan.
- Có tư duy phản biện, tức có khả năng xem xét vấn đề từ nhiều phía, nhiều chiều.
- Có tư duy sáng tạo: nghiên cứu khoa học nhằm mục đích để tìm ra cái mới, bởi vậy một trong những yêu cầu quan trọng đối với người nghiên cứu khoa học là phải có khả năng sáng tạo, tìm tòi, phát hiện cái mới, không chấp nhận, không bằng lòng, an phận với những gì đã có, đã biết.

- Có niềm đam mê nghiên cứu tìm tòi, khám phá cái mới; có đức tính kiên trì, chịu khó, dám dấn thân, dám chấp nhận rủi ro, bởi nghiên cứu khoa học là công việc đầy cam go, thử thách chứ không phải là con đường “rải thảm đỏ”.

- Có bản lĩnh khoa học và chính kiến cá nhân để bảo vệ quan điểm và lập trường khoa học của mình một khi đã có những cơ sở khách quan và niềm tin vào các cơ sở ấy.

- Có đạo đức khoa học, đó là phẩm chất trung thực và lòng tự trọng để không đạo văn, không lợi dụng thành quả lao động của người khác.

1.3.2. Yêu cầu đối với sản phẩm khoa học

Một sản phẩm nghiên cứu khoa học chỉ có giá trị khi nó đáp ứng được các yêu cầu cơ bản sau đây:

- *Tính sáng tạo*: giá trị của một sản phẩm nghiên cứu khoa học được đánh giá trước hết phục thuộc vào những *tri thức mới*, những sáng tạo, phát minh mới mà nó đem lại. Mục đích của nghiên cứu khoa học là khám phá, phát hiện bản chất, quy luật của thế giới tự nhiên và xã hội mà trước đó con người chưa biết hoặc biết chưa toàn diện và thấu đáo, là sự bổ sung thêm những tri thức mới để làm giàu có thêm kho tàng tri thức của nhân loại, cho nên, ở những mức độ khác nhau, dù ít dù nhiều, một công trình nghiên cứu khoa học chỉ có giá trị thực sự khi nó đem lại những thông tin mới, góp phần thúc đẩy nhận thức của con người tiến thêm một bước, làm thay đổi nhận thức và hành động của con người.

- *Tính khách quan, chính xác*: thông tin trong khoa học phải có tính khách quan, tính chính xác, tức là phải phản ánh đúng bản chất và qui luật khách quan của đối tượng thì mới có giá trị và độ tin cậy. Tiêu chí để đánh giá, kiểm chứng tính chính xác và độ tin cậy của các kết quả nghiên cứu tùy thuộc vào tính chất đặc thù của mỗi ngành khoa học cũng như mỗi đối tượng nghiên cứu cụ thể (khoa học xã hội, khoa học tự nhiên, khoa học công nghệ là không giống nhau), tuy nhiên nó đều được phản ánh trước hết thông qua việc vận dụng các phương pháp, qui trình, thao tác nghiên cứu đảm bảo tính khách quan và phù hợp. Vì vậy, để chứng minh tính khách quan, khoa học và chính xác của kết quả nghiên cứu, khi báo cáo, công bố kết quả nghiên cứu đòi hỏi người nghiên cứu cũng phải trình bày cả quá trình tiến hành công việc của mình (phương pháp, qui trình, thao tác nghiên cứu) để đưa đến kết quả ấy,

bởi nếu những yếu tố này không đảm bảo tính khách quan, khoa học thì kết quả nghiên cứu sẽ không có độ tin cậy.

- *Tính lý luận và thực tiễn*: sản phẩm nghiên cứu khoa học phải có ý nghĩa lý luận và thực tiễn (hoặc chí ít cũng là một trong hai phương diện ấy). Điều này có nghĩa là, một sản phẩm của nghiên cứu khoa học phải đem lại, hoặc là những nhận thức mới về mặt lý luận để thúc đẩy các nhận thức lý luận tiến thêm một bước, hoặc là phải giải quyết được một (hay một số) vấn đề mà thực tiễn cuộc sống đặt ra, hoặc là cả hai phương diện lý luận và thực tiễn để làm thay đổi nhận thức và hành động của xã hội theo hướng tích cực hơn.

2. Các bước thực hiện một đề tài nghiên cứu khoa học

Do mỗi ngành khoa học có đối tượng nghiên cứu khác nhau, và do đó các phương pháp nghiên cứu cũng như các bước tiến hành cụ thể cũng không giống nhau. Trong phạm vi nội dung chương trình môn học này chỉ hướng đến mục tiêu cụ thể là cung cấp các kiến thức và kỹ năng nghiên cứu khoa học cho đối tượng là sinh viên ngành Luật nên chúng tôi chỉ giới hạn trình bày qui trình cũng như các thao tác cụ thể cho việc thực hiện một đề tài nghiên cứu thuộc lĩnh vực khoa học xã hội.

2.1. Cách tìm kiếm, lựa chọn đề tài và đặt tên đề tài nghiên cứu

2.1.1. Khái niệm đề tài khoa học và cách tìm kiếm, lựa chọn đề tài

- Đề tài khoa học là một vấn đề có ý nghĩa khoa học mà cho đến thời điểm được lựa chọn để nghiên cứu thì đó vẫn là một câu hỏi đang bỏ ngỏ chưa được giải quyết, tức chưa có công trình nào làm sáng tỏ. Đó là vấn đề khoa học mà người nghiên cứu quan tâm và tìm cách giải đáp trong phạm vi công trình nghiên cứu của mình, và khi giải đáp được vấn đề đó thì khoa học sẽ tiến thêm một bước.

+ *Cách tìm đề tài nghiên cứu*:

- Đối với các nhà khoa học: một đề tài nghiên cứu chỉ có thể nảy sinh trong quá trình tiếp cận nhiều tài liệu khoa học liên quan, là kết quả của sự tìm tòi, suy ngẫm, phân tích, liên hệ, khái quát, ... thì mới tìm đến được cái điểm mà khoa học còn dừng lại; đề tài cũng có thể nảy sinh từ các cuộc hội thảo khoa học, khi phát hiện được những vấn đề có ý nghĩa quan trọng còn bỏ ngỏ, những vấn đề chưa được giải quyết thấu đáo, những tranh luận chưa đi đến thống nhất; với kinh nghiệm và sự nhạy cảm khoa học, các nhà khoa học cũng có thể tìm thấy những gợi

ý cho một đề tài nghiên cứu từ một tình huống có vấn đề trong hoạt động thực tiễn, khi gặp những vướng mắc chưa được tháo gỡ, hay từ việc phát hiện những bất ổn trong các quan niệm và cách giải quyết đã có v.v...

- Trong trường đại học, việc làm các bài tập dưới dạng tiểu luận, đề tài nghiên cứu khoa học sinh viên, khóa luận hay luận văn cao học chỉ là công việc tập nghiên cứu khoa học dưới sự hướng dẫn của giảng viên, cho nên việc tìm kiếm đề tài thuận lợi hơn nhiều. Đó thường là các đề tài gắn với nội dung kiến thức của các môn học qua sự gợi ý, định hướng của giảng viên.

Tóm lại, tìm đề tài nghiên cứu tức là tìm ra cái điểm nằm trên ranh giới giữa cái đã biết và cái chưa biết của khoa học.

+ *Cách lựa chọn đề tài nghiên cứu*: việc lựa chọn được một đề tài nghiên cứu phù hợp là yếu tố có ý nghĩa tiên quyết đối với sự thành công của một công trình nghiên cứu. Bởi vậy, việc lựa chọn đề tài nghiên cứu có ý nghĩa rất quan trọng, trong đó có rất nhiều tiêu chí cần phải đáp ứng đó là:

- *Tính mới và tính kế thừa*: khái niệm về tính mới của đề tài cần được hiểu rằng, đó không nhất thiết phải là một vấn đề hoàn toàn mới mẻ, một lĩnh vực chưa ai từng khai phá, mà ngay ở những vấn đề đã được nhiều người “cày xới” vẫn có thể còn những phương diện có ý nghĩa nhưng lại chưa được quan tâm hoặc chưa được giải quyết một cách rốt ráo. Thông thường, các đề tài nghiên cứu hay được lựa chọn là những vấn đề nằm ở ranh giới giữa cái *đã biết* (đã được giải quyết) và cái *chưa biết* (chưa được giải quyết); nghĩa là, một mặt nó phải vừa không trùng lặp hoàn toàn với các công trình nghiên cứu trước đó, nhưng đồng thời lại cũng không phải bắt đầu từ mảnh đất trống, từ con số không, mà trên cơ sở kế thừa những thành quả của người đi trước, nó phải tiếp cận vấn đề từ một phương diện mới để từ đó thể hiện rằng công trình của mình là một bước tiến mới so với các công trình trước đó. Đó cũng là *giá trị khoa học* của đề tài.

Trong trường hợp đối với đề tài nghiên cứu khoa học của sinh viên ở dạng tiểu luận, khóa luận thì việc đòi hỏi cái mới chỉ rất khiêm tốn, chủ yếu chỉ ở các mức độ: mô tả, nhận diện, hệ thống hóa, tổng hợp, sắp xếp, phân tích các kết quả đã có, đề xuất kiến nghị, giải pháp...

Ví dụ:

- Mô tả, nhận diện đặc điểm, thực trạng:

* *Quyền được chết – Lý luận và thực tiễn*

* *Công tác kiểm tra, xử lý văn bản quy phạm pháp luật của Bộ Tư pháp*

* *Hoạt động ban hành văn bản quy phạm pháp luật của HĐND và UBND cấp xã (qua thực tiễn ở một địa phương)*

* *Pháp luật lao động Việt Nam về lao động nữ - Thực trạng áp dụng tại các doanh nghiệp*

- Hệ thống hóa, tổng hợp, sắp xếp lại, phân tích những kết quả nghiên cứu đã có trước đó về cùng một vấn đề, trên cơ sở đó để khẳng định lại một cách có hệ thống các kết quả nghiên cứu đã có:

* *Hình thức Nhà nước ở các quốc gia phương Đông cổ đại*

* *Hình thức pháp luật phong kiến Việt Nam*

- Đề xuất kiến nghị, giải pháp:

* *Ngôn ngữ pháp lý trong văn bản Nhà nước – thực trạng và kiến nghị*

* *Chế độ pháp lý về cho thuê hàng hoá thương mại – thực trạng và hướng hoàn thiện*

* *Những biện pháp chống phá giá hàng nhập khẩu vào Việt Nam – thực trạng và kiến nghị*

* *Quản lý chất thải nguy hại tại Việt Nam – thực trạng và hướng hoàn thiện*

* *“Quy hoạch treo” – thực trạng và hướng giải quyết*¹

Bởi mục đích quan trọng nhất đối với hoạt động nghiên cứu khoa học của sinh viên chưa phải là khám phá ra cái mới, mà chỉ là tập dượt các thao tác tư duy khoa học, nắm được các bước thực hiện một công trình khoa học cũng như qui củ của một luận văn khoa học.

- *Tính thời sự và tính thực tiễn*: một đề tài nghiên cứu thực sự có ý nghĩa (tính cấp thiết) phải là một vấn đề mà hiện thời xã hội đang quan tâm, có ý nghĩa thiết thực đối với việc giải quyết một vấn đề để đáp ứng được một nhu cầu, đòi hỏi của xã hội (ở phạm vi một địa phương, ở tầm quốc gia hoặc thậm chí có thể là một vấn đề có tính quốc tế).

¹ Các đề tài có đánh dấu * được lấy từ danh mục đề tài nghiên cứu khoa học sinh viên của các khoa tại trường Đại học Luật TP. HCM.

- *Tính phù hợp và tính khả thi*: để một đề tài có tính khả thi thì việc lựa chọn đề tài nghiên cứu phải phù hợp với điều kiện tư liệu hiện có, phù hợp với số trang được hạn định, với thời gian thực hiện, điều kiện tài chính, phương tiện nghiên cứu, địa bàn khảo sát, phương thức và đối tượng điều tra, phỏng vấn, phù hợp với mục đích nghiên cứu (luận án tiến sĩ, luận văn thạc sĩ, khóa luận tốt nghiệp đại học; đề tài cấp Nhà nước, cấp Bộ hay cấp cơ sở; bài đăng báo, tạp chí hay tham luận hội thảo v.v...), và đặc biệt là phải phù hợp, vừa sức với năng lực và trình độ của người thực hiện đề tài.

Ví dụ: Đây là một đề tài nghiên cứu mà phạm vi bao quát quá rộng, không phù hợp với năng lực và điều kiện nghiên cứu của sinh viên:

* *Kinh tế Việt Nam và kinh tế Trung Quốc: những điểm tương đồng và khác biệt*

* *Xây dựng chiến lược thương hiệu quốc gia cho Việt Nam và kế hoạch truyền thông cho thương hiệu quốc gia giai đoạn 2011 – 2020*

- *Tính hấp dẫn và hữu ích đối với bản thân*: việc lựa chọn đề tài còn phụ thuộc vào sở thích và sở trường cũng như cần liên quan đến phạm vi công việc mà người nghiên cứu đang thực hiện. Đối với sinh viên, nên chọn các đề tài liên quan đến nội dung các môn học để có thể vận dụng các kiến thức đã học cũng như để mở rộng và đào sâu thêm kiến thức đã học.

Tóm lại, việc tìm kiếm và lựa chọn đề tài nghiên cứu là việc phát hiện ra một vấn đề có ý nghĩa mà khoa học chưa giải quyết nhưng mình thấy có thể (có điều kiện và khả năng) giải quyết được. Trong thực tế, có không ít trường hợp, trong quá trình triển khai nghiên cứu, đề tài phải điều chỉnh lại vì vượt quá khả năng của người nghiên cứu. Thậm chí, có công trình khoa học chỉ có thể tìm cho nó một cái tên chính xác khi công trình đã hoàn thành.

2.1.2. *Cách đặt tên đề tài nghiên cứu*

- Việc đặt tên đề tài một cách chuẩn xác là rất quan trọng, vì ngay ở tên đề tài đã cần phải chỉ rõ *đối tượng* và *phạm vi nghiên cứu*. Đối tượng nghiên cứu trả lời cho câu hỏi nghiên cứu cái gì, còn phạm vi nghiên cứu chỉ rõ giới hạn về mặt không gian, thời gian và quy mô của vấn đề nghiên cứu.

Ví dụ:

+ Đề tài xác định rõ thời gian, không gian, phạm vi vấn đề nghiên cứu:

** So sánh luật Hồng Đức thời Lê thế kỷ XV với pháp Luật phong kiến Trung Quốc thời Minh*

** Pháp luật nhà Lê thế kỷ XV trong việc phát triển kinh tế nông nghiệp*

** Văn hóa pháp luật Việt Nam hiện nay nhìn từ mối quan hệ với văn hóa truyền thống*

** Pháp luật thời Lê Sơ (thế kỷ XV) với việc bảo vệ quyền của người phụ nữ - Những điểm tiến bộ cần kế thừa*

+ Đề tài xác định rõ không gian, phạm vi vấn đề nghiên cứu mà không xác định thời gian:

** Quyền tự do tôn giáo ở Mỹ và một số giá trị tham khảo đối với Việt Nam*

** Quyền con người và quyền tiếp cận thông tin ở Việt Nam*

** Các vấn đề pháp lý của hợp đồng mua bán hàng hóa qua thực tiễn xét xử của Tòa án và Trọng tài thương mại tại Việt Nam*

+ Đề tài chỉ xác định phạm vi vấn đề nghiên cứu mà không xác định giới hạn thời gian, không gian:

** Đại lý thương mại – lý luận và thực tiễn*

** Môi giới thương mại – lý luận và thực tiễn*

- Tên đề tài phải ngắn gọn, súc tích, ít chữ nhất nhưng chứa đựng nhiều thông tin nhất. Ngôn ngữ dùng trong tên đề tài phải rõ ràng, chuẩn xác để chỉ có thể được hiểu theo một nghĩa duy nhất, tuyệt đối không được tạo khả năng để có thể hiểu thành nhiều nghĩa.

Ví dụ:

** Thủ tục hành chính và vấn đề bảo đảm quyền công dân*

** Văn hóa pháp Luật Việt Nam hiện nay nhìn từ mối quan hệ với văn hóa truyền thống*

** Pháp luật về thị trường quyền sử dụng đất – thực trạng và hướng hoàn thiện.*

- Không nên đặt tên các đề tài dài dòng quá:

Ví dụ:

** Những giá trị pháp lý truyền thống cần kế thừa phát triển, những hạn chế cần nhận diện, phê phán, loại bỏ về tổ chức chính quyền của Nhà nước phong kiến Việt Nam*

** Phân tích và đề nghị các chiến lược để doanh nghiệp có thể tồn tại và phát triển được trong bối cảnh khủng hoảng kinh tế*

** Phân tích vai trò của kế toán quản trị trong việc giúp các doanh nghiệp thực hiện tốt các thay đổi mang tính chiến lược*

- Không nên đặt tên đề tài nghiên cứu bằng những cụm từ có tính xác định không cao về thông tin, như: *Vài suy nghĩ về ...; Thử bàn về ...; Về vấn đề ...; Góp phần vào v.v...*

Cách đặt tên đề tài với tính mục đích không thật xác định như trên đây chỉ thích hợp cho một bài báo chứ không thích hợp cho một công trình khoa học đòi hỏi sự nghiên cứu thật sự nghiêm túc và công phu như luận văn, luận án cũng như các công trình khoa học khác ¹.

2.2. Thu thập và xử lý tài liệu

2.2.1. Thu thập tài liệu nghiên cứu

2.2.1.1. Mục đích thu thập tài liệu

Thu thập và nghiên cứu, xử lý tài liệu là một công việc quan trọng và cần thiết cho bất kỳ hoạt động nghiên cứu khoa học nào. Mục đích của việc thu thập và nghiên cứu tài liệu nhằm:

- Có được các luận cứ lý thuyết và thực tiễn để chứng minh cho tính đúng đắn của các luận điểm khoa học mà đề tài cần khẳng định.

- Trang bị nền tảng kiến thức rộng, sâu về lĩnh vực đang nghiên cứu, giúp người nghiên cứu có một cái nhìn bao quát, toàn diện về vấn đề nghiên cứu với những

¹ GS. Nguyễn Văn Tuấn (nghiên cứu viên cao cấp Viện Nghiên cứu Y khoa Garvan – Úc), đưa ra một số nguyên tắc khi đặt tựa đề cho bài báo khoa học như sau:

1) Nên cố gắng đặt tựa đề với một thông điệp mới. Làm được như thế rất dễ gây sự chú ý của người đọc. Ví dụ: “A novel relationship between osteocalcin and diabetes mellitus”, ở đây chữ novel có tác dụng gợi ra một cái mới và làm cho người đọc thấy thích thú.

2) Không nên viết tựa đề theo kiểu phát biểu (statement). Khoa học không có gì là bất biến và “sự thật” hôm nay có thể sai trong tương lai. Do đó những tựa đề như “Smoking causes cancer” nó chẳng những cho thấy sự ấu trĩ hay ngây thơ trong khoa học của tác giả mà còn làm cho người đọc cảm thấy rất khó chịu.

3) Không bao giờ sử dụng viết tắt trong tựa đề bài báo. Mỗi công trình nghiên cứu thường tập trung vào một vấn đề chuyên sâu nào đó, và nếu chúng ta sử dụng viết tắt thì chỉ những người trong ngành mới hiểu, còn người ngoài ngành không hiểu và đó là một thiệt thòi cho nghiên cứu của mình.

4) Không nên viết tựa đề theo kiểu nghịch lý. Những tựa đề nghịch lý là “Yếu A ảnh hưởng xấu đến X, nhưng tác động tốt đến Y”. Những tựa đề kiểu này có thể làm cho người đọc khó chịu, và có khi làm lẫn lộn vấn đề của nghiên cứu.

5) Tựa đề không nên quá dài hay nhiều chữ. Tựa đề có nhiều chữ làm khó đọc và làm cho người đọc... dễ quên. Thông thường, tác giả nên cố gắng đặt tựa đề dưới 20 chữ. Có nhiều bài báo mà tựa đề có khi chỉ một chữ! (Nguyễn Văn Tuấn, *Kỹ năng mềm cho nhà khoa học*, Bản tin ĐHQG Hà Nội, số 216, 2009).

thành tựu và hạn chế để xác định rõ hơn mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu của mình, tránh sự trùng lặp với các công trình đã có.

- Giúp người nghiên cứu nắm được phương pháp tiếp cận mà các công trình nghiên cứu trước đó đã thực hiện để tiếp thu và rút kinh nghiệm.

- Tiếp thu các kết quả nghiên cứu của người đi trước làm tiền đề giúp người nghiên cứu xây dựng các luận cứ để chứng minh các luận điểm khoa học.

Có thể nói, tư liệu đối với người nghiên cứu có thể ví như nước đối với cá. Không có tư liệu thì người nghiên cứu dù tài giỏi đến mấy cũng đành bó tay. Bởi vậy, ngay ở khâu thu thập tài liệu, nếu người nghiên cứu xét thấy không có điều kiện sưu tầm đầy đủ các tài liệu hay không có điều kiện thực hiện các hoạt động điều tra, khảo sát thực tế để phục vụ cho đề tài thì cần phải cân nhắc lại việc có nên tiếp tục đề tài nghiên cứu hay không.

2.2.1.2. Nguồn thu thập tài liệu

Trong bối cảnh của sự bùng nổ thông tin hiện nay, có rất nhiều kênh để người nghiên cứu có thể thu thập tài liệu cũng như nhiều phương tiện kỹ thuật hỗ trợ như máy ghi âm, ghi hình, photocopy, bởi vậy việc thu thập thông tin có nhiều thuận lợi. Thông thường, có thể thu thập tài liệu nghiên cứu từ các nguồn sau:

- Các tài liệu khoa học chuyên ngành: sách kinh điển, sách giáo khoa, giáo trình, sách chuyên khảo, tạp chí khoa học chuyên ngành, tập san, luận văn, luận án, các công trình khoa học, báo cáo chuyên đề khoa học, kỷ yếu hội thảo trong nước và nước ngoài...

- Các số liệu, thông tin thống kê được thu thập từ các Niên giám thống kê, Chi cục thống kê...

- Các tài liệu lưu trữ, văn kiện, hồ sơ, văn bản luật pháp,... thu thập từ các cơ quan quản lý Nhà nước, các tổ chức chính trị - xã hội,...

- Các thông tin được đăng tải trên các phương tiện truyền thông đại chúng như: truyền hình, truyền thanh, báo chí, Internet,...

- Đối với các đề tài nghiên cứu mang tính thực tiễn cao thường không thể thiếu các luận cứ thực tế, vì vậy cần phải khảo sát thực tế các đối tượng nghiên cứu bằng cách khảo sát đối tượng ngay tại nơi diễn ra những sự việc; thực hiện các trắc nghiệm trên đối tượng khảo sát để thu thập thông tin phản hồi; phỏng vấn người

am hiểu hoặc liên quan đến đề tài; phát phiếu điều tra để thu thập thông tin; tổ chức hội thảo khoa học để tham khảo ý kiến các nhà khoa học và chuyên môn...

Để tránh việc thu thập tài liệu bị phân tán, tản mạn thì người nghiên cứu cần có định hướng cho việc tìm kiếm tài liệu theo nguyên tắc ưu tiên từ hẹp đến rộng, từ các tài liệu liên quan trực tiếp đến gián tiếp, từ các nguồn thông tin có độ tin cậy cao hơn đến thấp hơn... Cụ thể là, hãy bắt đầu từ việc thu thập các thông tin được công bố trong các loại sách như: giáo trình, sách chuyên khảo, tạp chí, tập san chuyên ngành trong và ngoài nước, các báo cáo khoa học, luận văn, luận án và các loại sách tham khảo khác, rồi sau đó mới đến các nguồn thông tin, tư liệu thu thập từ báo chí, internet, các băng đĩa ghi âm ghi hình, bản thảo viết tay,...

2.2.2. Phân loại và xử lý tài liệu

2.2.2.1. Phân loại tài liệu

Mỗi đề tài nghiên cứu đòi hỏi các nguồn tư liệu khác nhau, nhiều loại tư liệu khác nhau. Sau khi thu thập đủ tài liệu nghiên cứu thì phải phân loại tài liệu để giúp cho người nghiên cứu chọn lọc, đánh giá, xử lý và sử dụng tài liệu cho phù hợp với các yêu cầu nghiên cứu. Có thể phân ra 2 dạng tài liệu: tài liệu sơ cấp và tài liệu thứ cấp.

+ *Tài liệu sơ cấp*: là loại tài liệu “thô” được người nghiên cứu tự thu thập qua điều tra, phỏng vấn, ghi chép trực tiếp mà chưa qua xử lý, chưa được phân tích chú giải, khái quát.

+ *Tài liệu thứ cấp*: là các thông tin, tri thức đã được phân tích, giải thích, bình luận, diễn giải qua những nghiên cứu của người khác, đó là các thông tin trong các sách chuyên khảo, báo chí, bài viết trên các tập san chuyên đề, tạp chí khoa học, biên bản hội nghị, báo cáo khoa học, internet, sách tham khảo, luận văn, luận án, thông tin thống kê, hình ảnh, băng đĩa ghi âm ghi hình, các tài liệu - văn thư, bản thảo viết tay,...

- Để việc tìm kiếm, thu thập tài liệu thực hiện nhanh, người nghiên cứu cần lập tỷ mục số bộ liệt kê các loại sách, báo, tài liệu cần thiết rồi mới tiến hành tìm kiếm.

- Đặc thù của việc nghiên cứu trong khoa học pháp lý thường thiên về định tính, thêm nữa, các số liệu, các thông tin trong thực tiễn đời sống pháp luật thường gắn

với những tình huống cụ thể, đa dạng, thậm chí là cá biệt, vì vậy, việc thu thập thông tin cũng như việc thống kê, phân loại và xử lý thông tin đòi hỏi sự công phu và tỉ mỉ hơn nhiều lĩnh vực nghiên cứu khác.

2.2.2.2. Xử lý tài liệu nghiên cứu

- Sau khi đã phân loại các nguồn tài liệu đã thu thập được, người nghiên cứu phải tiến hành đọc, phân tích, tổng hợp thông tin, hệ thống hóa và sắp xếp chúng theo từng vấn đề hoặc nhóm vấn đề, ghi chép cẩn thận vào sổ tay (hoặc lưu trong các tệp tin trong máy tính) gọi là phiếu dữ liệu để làm luận cứ chứng minh cho các luận điểm khoa học.

- Nội dung phiếu dữ liệu bao gồm việc tóm tắt các luận điểm trong tài liệu đã đọc kèm theo việc trích dẫn nguyên văn những ý kiến tiêu biểu, xác đáng và những nhận xét, đánh giá của mình về luận điểm đó.

- Các thông tin trong phiếu dữ liệu phải được ghi rõ nguồn gốc dữ liệu bao gồm: tên tác giả, dịch giả, tên sách hoặc bài báo, tên báo, tạp chí đã đăng, số báo, ngày tháng xuất bản, nơi xuất bản, số trang để sau này đưa vào chú thích cũng như lập danh mục tài liệu tham khảo được dễ dàng ...; với các số liệu điều tra, phỏng vấn từ thực tế cũng cần phải ghi nguồn cụ thể (đối tượng khảo sát, địa điểm, thời gian điều tra, khảo sát...).

+ *Một số điểm hạn chế của sinh viên trong việc thu thập và xử lý thông tin:*

- Do chưa có kinh nghiệm nghiên cứu nên nếu không có sự định hướng, chỉ đường của giáo viên hướng dẫn thì sinh viên thường bị “ngộp” giữa một “rừng” tài liệu, bị mất phương hướng giữa các “mê lộ” thông tin mà không biết cách chọn lọc, thu thập những gì cần thiết cho mình.

- Với đại đa số sinh viên, các kỹ năng xử lý, phân loại, hệ thống hóa cũng như các kỹ năng phân tích, tổng hợp, đánh giá tài liệu và còn nhiều hạn chế. Bởi vậy, thường gặp trong các công trình nghiên cứu của sinh viên là sự liệt kê các tư liệu còn ở dạng “thô” mà chưa có sự phân tích, đánh giá, luận giải thấu đáo bằng quan điểm riêng của mình.

2.3. Xây dựng đề cương nghiên cứu

Việc lập đề cương cho một công trình nghiên cứu là một công việc vô cùng quan trọng, phải gồm hai giai đoạn: đề cương sơ lược và đề cương chi tiết.

2.3.1. Đề cương sơ lược

Đề cương sơ lược là bộ khung, là bản thiết kế sơ lược, dựa trên trực giác khoa học và kinh nghiệm để phác thảo ra các chương với các luận điểm được dự kiến. Đây chỉ là đề cương có tính chất *định hướng* cho kế hoạch nghiên cứu cũng như làm cơ sở để thu thập các nguồn tư liệu, vì vậy đề cương dự kiến này có thể bị thay đổi, điều chỉnh sau khi công việc thu thập và xử lý tư liệu đã cơ bản hoàn thành. Tuy nhiên, với các nhà khoa học tài năng và giàu kinh nghiệm thì đề cương dự kiến này thường là gần đúng với đề cương chính thức.

2.3.2. Đề cương chi tiết

- Đề cương chi tiết là đề cương chính thức, được lập sau khi công việc thu thập và xử lý thông tin đã cơ bản hoàn thành, còn gọi là *đề cương để chứng minh*. Đề cương này đã thể hiện đầy đủ nội dung của công trình nghiên cứu với các luận điểm lớn, nhỏ, được sắp xếp theo một hệ thống logic chặt chẽ, có lớp lang, tầng bậc, bao gồm các luận điểm bậc 1, bậc 2, bậc 3... cùng với các luận cứ đi kèm.

- Từ đề cương phác thảo dự kiến đến đề cương chính thức, người nghiên cứu phải trải qua quá trình lao động khoa học thật sự công phu và nghiêm túc với sự thay đổi, điều chỉnh, bổ sung nhiều lần trên cơ sở của việc nghiên cứu, xử lý tài liệu, với các thao tác phân tích, tổng hợp hệ thống hóa thì mới hoàn thiện được. Bởi vậy, đề cương chi tiết phản ánh độ rộng, độ sâu của kiến thức cũng như năng lực tư duy khoa học của người nghiên cứu.

- Một đề cương chi tiết được xây dựng một cách khoa học, hợp lý sẽ quyết định về cơ bản sự thành công của công trình nghiên cứu. Vì vậy, có người cho rằng khi đã hoàn thiện đề cương chi tiết thì xem như công trình nghiên cứu đã hoàn thành được về căn bản.

- Thông thường, đề cương của một công trình nghiên cứu (khóa luận tốt nghiệp, luận văn, luận án) có cấu trúc phổ biến gồm 3 chương (cũng có khi là 2 hoặc 4, 5 chương), trong đó thường được kết cấu theo hai kiểu:

a. Kiểu kết cấu theo chiều ngang:

- Chương 1: Các vấn đề lý luận chung có tính chất nền tảng, làm cơ sở lý luận cho các vấn đề nghiên cứu như: khái niệm, vị trí, vai trò, ý nghĩa, tầm quan trọng của vấn đề nghiên cứu...

- Chương 2: Phân tích tình hình, nhận diện thực trạng của đối tượng nghiên cứu...

- Chương 3: Lý giải nguyên nhân, đề xuất các kiến nghị, giải pháp để giải quyết vấn đề, chỉ ra phương hướng, mục tiêu hay dự báo tình hình phát triển của vấn đề trong tương lai.

Đây là kiểu kết cấu truyền thống rất quen thuộc đối với các công trình nghiên cứu. Tuy không mới mẻ, độc đáo nhưng đây là kiểu kết cấu dễ trình bày, đồng thời dễ tạo nên sự kết nối chặt chẽ và logic giữa các chương.

b. Kiểu kết cấu bổ dọc:

- Là kiểu kết cấu trong đó mỗi chương giải quyết một vấn đề tương đối trọn vẹn, với sự sắp xếp các luận điểm theo trình tự logic: 1) Cơ sở lý luận; 2) Thực trạng; 3) Nguyên nhân và giải pháp.

- So với kiểu kết cấu theo chiều ngang thì phương thức kết cấu bổ dọc có ưu điểm là mỗi vấn đề được giải quyết gọn ghẽ, dứt điểm trong một chương, nhưng nếu người viết “non tay” thì sẽ khó tạo sự liên kết logic giữa các chương. Vì vậy, lựa chọn kiểu kết cấu này đòi hỏi người nghiên cứu phải có bề dày kinh nghiệm cùng với việc nắm vững và vận dụng kết hợp nhuần nhuyễn, linh hoạt mối quan hệ giữa lý luận với thực tiễn trong từng vấn đề.

- Dù là kiểu kết cấu nào thì trong đề cương chi tiết, ở mỗi chương đều phải phản ánh sự tổ chức hệ thống luận điểm theo trình tự quan hệ logic với các lớp lang, tầng bậc từ luận điểm bậc 1 đến luận điểm bậc 2, bậc 3 để sao cho chúng không bị trùng lặp, chồng chéo, dẫm đạp lên nhau.

2.4. *Viết thành văn bản*

Trên cơ sở đề cương chi tiết đã hoàn thiện, tư liệu chuẩn bị đã đầy đủ, công việc tiếp theo là viết thành văn bản, tức là “bồi da đắp thịt” cho đề cương để nó thành một “cơ thể” hoàn chỉnh, sống động. Đây là phần thể hiện các kỹ năng ngôn ngữ và tư duy của người viết, đó là các kỹ năng diễn đạt và lập luận logic, như: kỹ năng dùng từ, viết câu, liên kết luận điểm, chuyển ý, chuyển đoạn... để văn bản thành một chỉnh thể thống nhất, logic và mạch lạc.

2.5. *Lập danh mục tài liệu tham khảo*

- Danh mục tài liệu tham khảo là một phần không thể thiếu được của một công trình nghiên cứu khoa học, dù ở qui mô lớn hay nhỏ. Đó là một danh sách tập hợp, liệt kê tất cả các tài liệu có liên quan đến đề tài mà người nghiên cứu đã đọc tham khảo phục vụ cho việc nghiên cứu, bao gồm cả nguồn tài liệu trong nước và nước ngoài (nếu có). Nhìn vào danh mục tài liệu tham khảo có đầy đủ, phong phú, có xác đáng hay không người ta có thể đánh giá được tính khoa học cũng như sự công phu, nghiêm túc của người thực hiện đề tài.

- Danh mục tài liệu tham khảo phải được lập ngay từ khi bắt đầu thu thập tư liệu nghiên cứu và được bổ sung trong suốt quá trình nghiên cứu. Vì vậy, chỉ khi công trình nghiên cứu đã viết xong thì mới nên hoàn thiện danh mục tài liệu tham khảo với việc sắp xếp và đánh số thứ tự cố định để hoàn thiện phần chú thích cho các trích dẫn trong luận văn.

2.6. Sửa chữa, hoàn thiện

- Thông thường, trong quá trình viết, khi xong mỗi đoạn, mỗi phần, người viết bao giờ cũng phải đọc đi đọc lại để phát hiện và sửa chữa các sai sót cả về nội dung và hình thức. Tuy nhiên, sau khi hoàn tất công trình nghiên cứu, việc rà soát lại lần cuối để sửa chữa các sai sót là một khâu tất yếu không thể thiếu, bởi khoa học đòi hỏi tính chính xác và sự chuẩn mực cao.

3. Cách trình bày nội dung một luận văn khoa học

3.1. Phần mở đầu

3.1.1. Lý do chọn đề tài

Lý do chọn đề tài hay còn gọi là *ý nghĩa* của đề tài, hoặc *tính cấp thiết* của đề tài. Một đề tài nghiên cứu phải có ý nghĩa lý luận và thực tiễn, vì vậy trong phần mở đầu của công trình nghiên cứu, người nghiên cứu phải thuyết minh được ý nghĩa quan trọng (ít hoặc nhiều) của vấn đề mà mình lựa chọn nghiên cứu.

- Ý nghĩa lý luận (ý nghĩa khoa học) của vấn đề nghiên cứu: đề tài góp phần soi sáng hay lý giải một vấn đề có tính lý luận nào?

- Ý nghĩa thực tiễn của vấn đề nghiên cứu: đề tài nhằm giải quyết vấn đề nào của thực tiễn đời sống? Có đóng góp gì cho thực tiễn đời sống?

Trình bày lý do chọn đề tài chính là việc người nghiên cứu phải trả lời câu hỏi: *Vì sao tôi chọn đề tài này?*

3.1.2. Lịch sử vấn đề

- Ngay khi quyết định có lựa chọn một đề tài nào đó hay không, người nghiên cứu đã phải thu thập các thông tin về các công trình khoa học đã công bố có liên quan đến vấn đề nghiên cứu mà mình định lựa chọn. Nếu đã có công trình nào đó giải quyết được vấn đề ấy rồi mà mình cũng không có quan điểm nào khác hơn thì phải từ bỏ đề tài ấy (vì vấn đề đã được giải quyết).

- Để thuyết minh rằng, đề tài này là một vấn đề chưa được khoa học giải quyết, luận văn phải trình bày lịch sử vấn đề nghiên cứu để trả lời các câu hỏi: *Những ai đã nghiên cứu vấn đề này? Nghiên cứu đến đâu? Còn vấn đề nào cần nghiên cứu tiếp?*

Để trả lời các câu hỏi trên, người nghiên cứu cần:

- Duyệt lại một cách có hệ thống tất cả những công trình khoa học lớn, nhỏ trong và ngoài nước có liên quan đến đề tài.

- Đánh giá thành tựu và hạn chế của các công trình nghiên cứu có liên quan trên cơ sở của sự phân tích, phê phán, đánh giá chứ không đơn thuần chỉ là liệt kê ra tên của các tài liệu đó (đây là lỗi mà các công trình nghiên cứu của sinh viên rất hay mắc phải).

- Xác định vấn đề mà những người đi trước còn dừng lại, và đó cũng là chỗ mà đề tài sẽ giải quyết tiếp để lấp một chỗ trống mà khoa học còn bỏ ngỏ. Chỗ mà khoa học còn bỏ ngỏ cần được hiểu là:

a) Cho đến nay chưa có công trình nào đề cập đến theo đúng như yêu cầu mà đề tài đặt ra.

b) Tuy có đề cập đến nhưng là ở khía cạnh khác.

c) Dù đã giải quyết nhưng chưa thỏa đáng, hoặc chưa rớt ráo đến nơi đến chốn.

- Có những đề tài có lịch sử vấn đề rất phong phú, vì vấn đề nghiên cứu đã có rất nhiều người bàn đến. Tuy nhiên (dù rất ít khi), cũng có đề tài mà lịch sử vấn đề còn là một khoảng trống, vì cho đến thời điểm đó chưa có ai nghiên cứu. Đó là một đề tài không có lịch sử vấn đề.

- Phần tổng thuật lịch sử vấn đề thường được trình bày theo các trình tự logic:

a) Theo trình tự thời gian: từ công trình sớm nhất đến công trình gần đây nhất (có thể phân theo giai đoạn, thời kì).

b) Theo trình tự các công trình trong nước, ngoài nước (hoặc ngược lại).

c) Theo trình tự tính chất quan trọng của vấn đề.

- Khi điểm lại các công trình, không nên cào bằng mà cần phải dừng lại phân tích, đánh giá kĩ hơn đối với những công trình quan trọng, có dấu ấn, còn những bài viết, những công trình nào không quan trọng thì chỉ cần điểm lướt qua.

3.1.3. Đối tượng, phạm vi nghiên cứu

- Trình bày đối tượng, phạm vi nghiên cứu cũng tức là nêu giới hạn nghiên cứu mà đề tài sẽ thực hiện. Thông thường ngay ở tên đề tài ở những mức độ khác nhau đều đã thể hiện điều này, nhưng khi trình bày phần mở đầu cũng cần xác định lại một cách cụ thể hơn, đặc biệt là với những đề tài mà tên gọi chưa minh định thật rõ đối tượng và phạm vi nghiên cứu thì phần này cần được giới thuyết thật cụ thể mới tránh được sự bắt bẻ.

+ Đối với các đề tài đã xác định rõ thời gian, không gian, phạm vi vấn đề nghiên cứu ngay từ tên đề tài thì chỉ cần nêu lại và cụ thể hóa hơn.

Ví dụ:

* Đề tài: *So sánh luật Hồng Đức thời Lê thế kỷ XV với pháp luật phong kiến Trung Quốc thời Minh*

- Giới hạn đối tượng nghiên cứu: so sánh luật Hồng Đức với pháp luật phong kiến Trung Quốc.

- Thời gian khảo sát: thời Lê ở Việt Nam và thời Minh ở Trung quốc.

- Phạm vi khảo sát: các điều luật.

* Đề tài: *Pháp luật nhà Lê thế kỷ XV trong việc phát triển kinh tế nông nghiệp*

- Giới hạn đối tượng nghiên cứu: pháp luật nhà Lê.

- Giới hạn thời gian khảo sát: thế kỉ XV.

- Phạm vi khảo sát: lĩnh vực phát triển kinh tế nông nghiệp.

* Đề tài: *Văn hóa pháp luật Việt Nam hiện nay nhìn từ mối quan hệ với văn hóa truyền thống*

- Giới hạn đối tượng nghiên cứu: a) Khảo sát thực trạng văn hóa ứng xử với pháp luật ở Việt Nam hiện nay; b) Lý giải nguyên nhân từ nền tảng văn hóa truyền thống.

- Thời gian khảo sát: giai đoạn hiện nay.

- Phạm vi khảo sát: những bài báo được đăng tải trên các tờ báo có uy tín viết về những hiện tượng tiêu cực trong ứng xử với pháp luật ở Việt Nam hiện nay.

* Đề tài: *Pháp luật thời Lê Sơ (thế kỷ XV) với việc bảo vệ quyền của người phụ nữ - những điểm tiến bộ cần kế thừa*

- Giới hạn đối tượng nghiên cứu: pháp luật với việc bảo vệ quyền của người phụ nữ.

- Thời gian khảo sát: thời Lê Sơ (TK XV).

- Phạm vi khảo sát: những điểm tiến bộ cần kế thừa.

+ Đối với những đề tài chỉ xác định phạm vi vấn đề nghiên cứu mà không xác định giới hạn thời gian, không gian (ví dụ như: *Đại lý thương mại – lý luận và thực tiễn*; hoặc *Môi giới thương mại – lý luận và thực tiễn*) thì trong phần giới hạn đối tượng và phạm vi nghiên cứu cần xác định thật cụ thể để tránh bị bắt bẻ.

3.1.4. *Nhiệm vụ và mục đích nghiên cứu*

Việc chỉ rõ nhiệm vụ và mục đích nghiên cứu cũng là một yêu cầu không thể thiếu khi thực hiện một đề tài nghiên cứu. Nêu nhiệm vụ nghiên cứu tức là chỉ rõ những *nhiệm vụ cụ thể mà người nghiên cứu phải thực hiện* khi nghiên cứu đề tài. Nêu mục đích nghiên cứu của đề tài tức là trả lời câu hỏi: *Nghiên cứu đề tài này sẽ thu được kết quả gì, để làm gì?*

Ví dụ:

* Đề tài: *Hoàn thiện cơ chế giải quyết tranh chấp lao động tập thể ở Việt Nam: kinh nghiệm từ các nước có nền kinh tế thị trường phát triển và các nước trong khu vực.*¹

+ *Nhiệm vụ nghiên cứu:*

- Nghiên cứu những vấn đề lý luận cơ bản về tranh chấp lao động tập thể và giải quyết tranh chấp lao động tập thể và những lý thuyết về so sánh luật trong lĩnh vực pháp luật lao động.

- Khảo sát và đánh giá cơ chế giải quyết tranh chấp lao động tập thể ở những quốc gia có nền kinh tế thị trường phát triển và những quốc gia đang phát triển trong khu vực.

¹ Đề tài nghiên cứu khoa học cấp Bộ của PGS, TS. Trần Hoàng Hải, ĐH Luật TP. HCM.

- Khảo sát và phân tích thực trạng tranh chấp lao động tập thể và giải quyết tranh chấp lao động tập thể ở Việt Nam kể từ khi có Bộ luật Lao động 1994.

+ *Mục đích nghiên cứu:*

- Đề xuất những kiến nghị nhằm hoàn thiện cơ chế giải quyết tranh chấp lao động tập thể ở Việt Nam để áp dụng cho cơ quan xây dựng pháp luật lao động, cơ quan quản lý lao động ở địa phương, các tổ chức đại diện của người lao động và các doanh nghiệp.

* *Đề tài: Áp dụng phương pháp giảng dạy bằng tình huống trong đào tạo luật (qua thực tiễn tại trường ĐH Luật TP. HCM).¹*

+ *Nhiệm vụ nghiên cứu:*

- Nghiên cứu, hệ thống hóa các vấn đề lý luận về phương pháp giảng dạy bằng tình huống và thiết lập những nguyên tắc xây dựng tình huống trong các môn học luật.

- Đề xuất cụ thể về việc áp dụng phương pháp sử dụng tình huống trong dạy và học luật ở hệ đại học.

- Xác định những điều kiện cần thiết và khả năng ứng dụng tình huống trong quá trình đào tạo luật.

+ *Mục đích nghiên cứu:*

- Xây dựng mô hình giảng dạy tình huống và một số tình huống điển hình để tham khảo trong quá trình dạy và học áp dụng cho việc giảng dạy các ngành luật cơ bản ở trường Đại học Luật TP. HCM và các cơ sở có đào tạo luật trong cả nước.

* *Đề tài: Văn hóa pháp luật Việt Nam hiện nay nhìn từ mối quan hệ với văn hóa truyền thống.²*

+ *Nhiệm vụ nghiên cứu:*

- Chỉ ra mối quan hệ giữa văn hóa với pháp luật và xác định khái niệm văn hóa pháp luật với tư cách là một phương diện biểu hiện của văn hóa.

- Chỉ ra thực trạng tiêu cực của văn hóa pháp luật Việt Nam hiện nay

- Phân tích nguyên nhân từ sự chi phối của nền tảng văn hóa truyền thống.

¹ Đề tài nghiên cứu khoa học cấp Trường của Th.S Trần Kim Liễu, ĐH Luật TP.HCM.

² Đề tài nghiên cứu khoa học cấp Trường của TS. Lê Thị Hồng Vân, ĐH Luật TP.HCM.

- Từ góc nhìn văn hóa để đề xuất các giải pháp nhằm xây dựng môi trường văn hóa pháp luật tích cực, lành mạnh, làm nền tảng cho công cuộc xây dựng Nhà nước pháp quyền ở nước ta hiện nay.

+ *Mục đích nghiên cứu:*

a. Đối với nhiệm vụ đào tạo chuyên ngành Luật:

- Đề tài nghiên cứu sẽ tạo sự gắn kết giữa một môn học thuộc khối kiến thức cơ sở ngành với kiến thức chuyên ngành Luật, để việc giảng dạy môn *Đại cương Văn hóa Việt Nam* thể hiện đặc thù riêng của trường Luật, qua đó nhằm nâng cao tính ứng dụng và hiệu quả thực tiễn của môn học.

- Bổ sung thêm những kiến thức về văn hóa pháp luật – một mảng kiến thức xã hội rất cần thiết trong việc hành nghề Luật nhưng hiện chưa được giảng dạy trong chương trình đào tạo cử nhân Luật, cụ thể là:

1- Trang bị cho sinh viên những tri thức về văn hóa pháp luật cũng như ý thức một cách sâu sắc về vai trò của văn hóa pháp luật trong việc xây dựng nhà nước pháp quyền ở nước ta hiện nay.

2- Nhận diện được thực trạng văn hóa pháp luật Việt Nam hiện nay và lý giải được những căn nguyên của thực trạng ấy từ góc nhìn văn hóa, giúp sinh viên biết vận dụng những kiến thức văn hóa Việt Nam vào việc lý giải những vấn đề trong thực tiễn ứng xử với pháp luật.

3- Việc bổ sung những kiến thức về văn hóa pháp luật nhằm góp phần nâng cao chất lượng đào tạo nguồn nhân lực cho ngành Luật, nâng cao chất lượng văn hóa trong hành xử với pháp luật cho những người hành nghề luật tương lai, để họ góp phần tích cực vào việc xây dựng một xã hội có nền văn hóa pháp luật cao.

b. Đối với thực tiễn pháp luật:

Đề tài sau khi hoàn thành sẽ là tài liệu tham khảo cho những ai quan tâm tìm hiểu về thực trạng văn hóa pháp luật mối quan hệ giữa văn hóa truyền thống với văn hóa ứng xử với pháp luật.

3.1.5. Phương pháp nghiên cứu

- Có rất nhiều phương pháp nghiên cứu khoa học khác nhau để thực hiện các đề tài nghiên cứu, trong đó có các phương pháp chung cho mọi khoa học và có những phương pháp riêng cho mỗi ngành khoa học (khoa học tự nhiên, khoa học kỹ thuật -

công nghệ, khoa học xã hội nhân văn); đồng thời cũng có những phương pháp đặc thù cho mỗi loại hình nghiên cứu, thậm chí cho mỗi đề tài cụ thể.

- Đối với lĩnh vực nghiên cứu về khoa học xã hội nhân văn, các phương pháp nghiên cứu thường được sử dụng phổ biến bao gồm:

+ *Các phương pháp chung:*

- Phương pháp luận duy vật biện chứng, duy vật lịch sử
- Phương pháp logic – hệ thống
- Phương pháp phân tích, so sánh
- Phương pháp đồng đại, lịch đại
- Phương pháp diễn dịch, qui nạp

+ *Các phương pháp cụ thể:*

- Phương pháp phỏng vấn, điều tra, khảo sát
- Phương pháp thống kê, phân loại

Mỗi công trình nghiên cứu đều phải sử dụng kết hợp nhiều phương pháp khác nhau để xử lý các đối tượng nghiên cứu. Việc sử dụng kết hợp những phương pháp nghiên cứu chung và riêng nào trong số các phương pháp trên đây cho mỗi đề tài nghiên cứu là tùy thuộc vào mục đích, nội dung và tính chất của vấn đề nghiên cứu.

Tóm lại, trên đây là những nội dung thuộc về *phần mở đầu* (phần đặt vấn đề) cho một công trình nghiên cứu. Đây là phần rất quan trọng trong kết cấu của một công trình nghiên cứu, bởi vì qua đây sẽ chứng tỏ người viết có thật sự nắm vững đề tài và làm chủ vấn đề nghiên cứu hay không.

3.2. Trình bày nội dung nghiên cứu

Đây là phần trình bày nội dung các chương, phần dựa trên đề cương chi tiết đã lập với các luận điểm cấp 1, cấp 2, cấp 3 đã được tổ chức, sắp xếp theo các lớp lang, tầng bậc với mô hình cấu trúc chung như sau:

Chương 1: ...

1.1....

1.1.1....

1.1.2....

1.2....

1.2.1....

1.2.2....

...

Sơ kết:

Chương 2: ...

2.1....

2.1.1....

2.1.2....

2.2....

2.2.1....

2.2.2....

...

Sơ kết:

Chương 3: ...

3.1....

3.1.1....

3.1.2....

3.2....

3.2.1....

3.2.2....

...

Sơ kết:

- Để trình bày các nội dung trong từng chương, mục đòi hỏi người viết phải sử dụng các luận cứ (lý thuyết và thực tiễn) xác đáng cùng với lý lẽ có sức thuyết phục để lập luận nhằm chứng minh cho các luận điểm đã được xác định. Bởi vậy phần trình bày nội dung đòi hỏi ở người nghiên cứu các kỹ năng lập luận chặt chẽ, logic và kỹ năng diễn đạt mạch lạc để kết nối giữa luận cứ với luận cứ, giữa luận cứ với luận điểm, giữa các luận điểm cùng tầng bậc (đồng hạng) với nhau cũng như giữa luận điểm bậc dưới với luận điểm bậc trên để văn bản thành một thể thống nhất hoàn chỉnh, logic và mạch lạc. (Sẽ được trình bày kỹ ở chương 3: Kỹ năng lập luận, bài 2: *Các cấp độ của tổ chức lập luận*).

- Dung lượng số trang của các chương phải không được quá chênh lệch để đảm bảo tính cân đối của luận văn.

- Các tiêu đề, mục lớn, mục nhỏ phải được đánh số nhất quán, rõ ràng, phản ánh được tính tăng bậc của các luận điểm; tránh sử dụng các ký hiệu một cách tùy tiện (dấu #, *...) khiến cho việc nhận diện trình tự các luận điểm bị rối, không thể hiện được các quan hệ logic giữa chúng. Việc đánh số các tiểu mục chỉ nên dừng lại ở cấp độ bậc 4 (ví dụ: 1.2.2.3.), nếu không người đọc sẽ rất khó theo dõi.

- Kết thúc mỗi chương phải có phần sơ kết để tóm lược kết quả nghiên cứu của chương đó, được diễn đạt bằng các cụm từ, như: *Tóm lại, Nhìn chung,... Qua phân tích trên có thể rút ra các kết luận (nhận xét) sau...* Đoạn kết của mỗi chương cũng đồng thời làm tiền đề để chuyển tiếp sang chương sau.

3.3. Phần kết luận

- Phần kết luận của một công trình khoa học phải để ở một trang riêng, đó là sự tổng hợp tất cả các kết quả nghiên cứu chủ yếu mà công trình đã đạt được. Các kết quả nghiên cứu ấy phải được trình bày một cách ngắn gọn, cô đúc để *khẳng định* những đóng góp khoa học của công trình.

- Các kết luận phải được đánh số thứ tự 1, 2, 3 ... hoặc các gạch đầu dòng (-) mà không kèm theo bất kỳ một lời bình luận nào.

- Những kết luận này là phần rất quan trọng của luận văn, do vậy, tác giả phải dành nhiều thì giờ, đầu tư suy nghĩ để viết thật chính xác, cụ thể nhưng phải cô đọng, súc tích.

4. Kỹ năng tóm tắt, tổng thuật tài liệu khoa học

4.1. Tóm tắt một văn bản khoa học

Tóm tắt văn bản là rút gọn nội dung của văn bản, chỉ giữ lại nội dung cốt yếu nhất mà văn bản muốn chuyển tải.

4.1.1. Mục đích, yêu cầu của việc tóm tắt văn bản khoa học

+ *Mục đích của việc tóm tắt:*

Việc tóm tắt văn bản có thể xuất phát từ nhiều mục đích khác nhau:

- Giới thiệu công trình khoa học trên báo chí hoặc trong từ điển.
- Báo cáo ở hội nghị, hội thảo khoa học.

- Tóm tắt công trình nghiên cứu để trình bày trong hội đồng bảo vệ luận văn, luận án hoặc hội đồng nghiệm thu đề tài khoa học.

- Tóm tắt một chương, phần trong giáo trình hoặc các sách chuyên khảo sau khi đã học xong, đã đọc để hệ thống hóa và nắm vững các nội dung tri thức.

- Tóm tắt để rèn luyện các thao tác tư duy khoa học.

+ *Yêu cầu của việc tóm tắt:*

- Tóm lược được những nội dung chính của văn bản.

- Trình bày ngắn gọn, cô đọng, mạch lạc, sáng rõ.

- Phù hợp với mục đích của việc tóm tắt.

4.1.2. Các cách tóm tắt văn bản khoa học

Thông thường có hai cách tóm tắt tài liệu khoa học: tóm tắt ở dạng đề cương và tóm tắt ở dạng văn bản rút gọn.

4.1.2.1. Tóm tắt dạng đề cương

- Là cách tóm lược, rút gọn văn bản dưới dạng khung sườn, dàn ý trong đó phản ánh được các luận điểm, luận cứ và quan hệ về cấp độ giữa các luận điểm, luận cứ ấy theo cấu trúc có lớp lang, tầng bậc, có trật tự trên / dưới, trước / sau.

- Thông thường, văn bản khoa học chuyên sâu triển khai hệ thống luận điểm, luận cứ thông qua hệ thống các đề mục với nhiều tầng bậc khác nhau. Người tóm tắt chỉ cần ghi lại các đề mục đó theo hệ thống đã có cùng với nội dung chính của mỗi mục.

- Trường hợp văn bản không có các đề mục thì người tóm tắt phải tự tìm ra đề mục nhờ vào các câu chủ đề của đoạn văn. Các đề mục phải dùng các kí hiệu (I, II, III,...; A, B, C...; a, b, c...; 1,2,3,...; 1.1., 1.2., 1.3.;...; các dấu +; -) để phản ánh các quan hệ cấu trúc tầng bậc giữa các luận điểm (ý lớn, ý nhỏ).

4.1.2.2. Tóm tắt dạng văn bản rút gọn

Đó là việc dùng ngôn ngữ và cách diễn đạt của người tóm tắt để chuyển nội dung văn bản chính thành một văn bản khác tinh gọn cả về độ dài và nội dung.

Việc tóm tắt phải bám sát 3 phần chính theo bố cục của văn bản:

- Phần mở đầu: cần tóm lược chủ đề của văn bản bằng vài câu ngắn gọn.

- Phần khai triển: lần lượt tóm tắt theo trình tự các luận điểm và luận cứ được trình bày trong văn bản. Nếu đoạn văn có câu chủ đề thì bám sát các câu chủ đề để

tóm tắt các ý chính. Nếu đoạn văn không có câu chủ đề thì phải khái quát ý chính của cả đoạn và diễn đạt lại một cách ngắn gọn. Để đảm bảo tính khách quan, chính xác thì cần trích dẫn nguyên văn một số câu quan trọng của văn bản chính.

- Phần kết luận: rút gọn theo cách diễn đạt của người tóm tắt kết hợp với trích dẫn nguyên văn những câu kết luận quan trọng.

4.2. Tổng thuật tài liệu khoa học

4.2.1. Mục đích, yêu cầu của việc tổng thuật tài liệu khoa học

4.2.1.1. Mục đích của tổng thuật

Trong nghiên cứu khoa học, việc tổng thuật tài liệu khoa học là công việc mà người nghiên cứu phải làm thường xuyên với các mục đích:

- Giới thiệu về một lĩnh vực nghiên cứu, một khuynh hướng nghiên cứu để giúp người đọc có một cái nhìn bao quát và có hệ thống về lĩnh vực nghiên cứu đó.

- Trong các bước thực hiện một đề tài khoa học, không thể thiếu việc duyệt lại lịch sử nghiên cứu vấn đề, đó chính là việc tổng thuật các công trình nghiên cứu của những người đi trước để đánh giá các kết quả nghiên cứu đã có, đồng thời phát hiện những vấn đề mà lĩnh vực nghiên cứu đó còn bỏ ngỏ, hoặc chưa được giải quyết triệt để, cần được tiếp tục nghiên cứu.

4.2.1.2. Yêu cầu của tổng thuật

Tổng thuật được thực hiện trên cơ sở của việc tóm tắt văn bản nhưng với yêu cầu cao hơn, cụ thể là:

- Phải tóm tắt từng văn bản trong quan hệ xâu chuỗi nhiều văn bản, không chỉ của cùng một tác giả mà còn của nhiều tác giả.

- Người tổng thuật phải có năng lực khái quát và hệ thống hóa vấn đề ở một trình độ cao.

- Có năng lực phân tích, so sánh, đối chiếu giữa nhiều quan điểm, nhiều trường phái để từ đó rút ra những nhận xét, đánh giá một cách khách quan, chính xác.

4.2.2. Cách tổng thuật tài liệu khoa học

Việc tổng thuật tài liệu khoa học cần thực hiện với các bước sau đây:

- Đọc kĩ để nắm vững nội dung cơ bản của các tài liệu cần tổng thuật.

- Sắp xếp các tài liệu cần tổng thuật theo hệ thống logic (trình tự thời gian tài liệu được công bố, mức độ quan trọng của tài liệu, nội dung, tính chất của vấn đề...).

- Lần lượt tổng thuật nội dung các tài liệu theo nhóm vấn đề, theo các trường phái quan điểm (có giới thiệu tên tác giả, tên văn bản); so sánh, đối chiếu, phân tích, nhận xét để chỉ ra những điểm giống nhau, khác nhau giữa các quan điểm, các trường phái, những thành tựu và hạn chế của mỗi công trình nghiên cứu được tổng thuật cũng như của cả nhóm, cả trường phái.

- Sau khi tổng thuật phải tóm lược lại một cách khái quát những ý chính và nêu nhận xét, đánh giá chung.

- Người tổng thuật phải dùng ngôn ngữ của mình để diễn đạt nhưng cần lựa chọn trích dẫn những từ, cụm từ hoặc câu, đoạn quan trọng theo nguyên văn của văn bản gốc để tăng tính thuyết phục.

5. Quy chuẩn hình thức của một luận văn khoa học

Khoa học đòi hỏi sự nghiêm túc và tính chuẩn mực cao, không chỉ ở nội dung mà còn ở cả hình thức trình bày. Sau đây là các yêu cầu về qui chuẩn hình thức trình bày một luận văn khoa học.

5.1. Yêu cầu của văn phong khoa học

- Khoa học thuyết phục người đọc, người nghe bằng luận cứ, lập luận chính xác và logic, vì vậy văn phong khoa học phải chính xác, rành mạch, sáng sủa, chặt chẽ, chuẩn mực trong cách dùng từ, diễn đạt. Tránh lối viết văn hoa, cầu kỳ, sáo rỗng nhưng cũng không được dùng lối văn khẩu ngữ suồng sã.

Tránh lối diễn đạt tuyệt đối hóa một cách cực đoan những gì không có giá trị tuyệt đối, (ví dụ nếu chưa phải là tất cả thì chỉ nên nói: “phần lớn”, “phần nhiều” hay “hầu hết”; nếu chưa phải là hoàn toàn thì nên nói: “về cơ bản”, “căn bản là”; nếu cảm thấy chưa chắc chắn thì nên nói: “dường như”, “hình như”...). Đồng thời, văn phong khoa học cũng không chấp nhận cách diễn đạt mơ hồ, đa nghĩa. Văn phong khoa học cũng tránh dùng nhiều tính từ, và càng không nên sử dụng những biện pháp tu từ như ẩn dụ, ví von.

- Trong luận văn, người nghiên cứu chủ yếu đưa ra, trình bày các sự kiện, những luận cứ một cách khách quan, rồi dùng lý lẽ để phân tích, lập luận, chứng minh để

rút ra những kết luận có sức thuyết phục, vì vậy để thể hiện tính khách quan, văn phong khoa học cần tránh thể hiện tình cảm và những đánh giá chủ quan đối với đối tượng nghiên cứu.

- Cấu trúc câu trong luận văn khoa học chủ yếu được dùng ở thể bị động, nên tránh dùng đại từ nhân xưng, như *tôi, chúng tôi, em...* mà thay vào đó là các từ xưng hô bình đẳng và trung tính về sắc thái biểu cảm như: *tác giả công trình, người nghiên cứu, người viết luận văn này ...*

5.2. Cách trích dẫn và chú thích

Trong nghiên cứu khoa học không thể thiếu việc trích dẫn ý kiến của người khác để so sánh hoặc làm luận cứ trong lập luận để chứng minh cho luận điểm của mình. Tuy nhiên, việc trích dẫn trong nghiên cứu khoa học không được tùy tiện mà phải tuân thủ các yêu cầu sau đây:

- Phải ghi rõ xuất xứ của tài liệu đã trích dẫn. Việc ghi rõ nguồn gốc các trích dẫn nhằm thể hiện tính chính xác và tính khách quan khoa học của công trình nghiên cứu; thể hiện sự tôn trọng đạo đức khoa học của người nghiên cứu; thể hiện ý thức tôn trọng pháp luật về quyền tác giả và đồng thời buộc người đã nêu ra luận điểm được trích dẫn phải chịu trách nhiệm về nội dung của phần trích dẫn.

- Một nguyên tắc quan trọng của việc trích dẫn trong khoa học là cần phải trích dẫn từ bản gốc của tài liệu tham khảo, cần hạn chế tối đa việc trích từ các nguồn tư liệu thứ phát (trừ trường hợp tài liệu ấy không có ở trong nước). Ví dụ: muốn trích dẫn Hồ Chí Minh thì tác giả phải đọc chính gốc tác phẩm của Hồ Chí Minh, chứ không phải trích dẫn lại từ một tác giả khác, vì trích dẫn từ nguồn thứ phát sẽ có thể dẫn đến hệ quả sai dây chuyền. Trong khoa học có không ít trường hợp sự trích dẫn bị sai theo dây chuyền như thế.

- Không nên trích dẫn quá nhiều (4 đến 5 trích dẫn trong một trang), vì như thế sẽ khiến cho người đọc có cảm giác người viết chỉ dùng ý tưởng của người khác mà không có quan điểm riêng.

- Không nên trích dẫn từ các tài liệu trên internet quá nhiều, vì đó là những tài liệu có độ tin cậy không cao và ít tính học thuật.

- Cách ghi chú thích cho trích dẫn phải căn cứ theo số thứ tự của tài liệu ở danh mục tài liệu tham khảo và được đặt trong ngoặc vuông, ngay sau phần trích dẫn,

gồm các thông tin: số thứ tự tài liệu trong danh mục, số trang có chứa phần trích dẫn, ví dụ: [7, tr.118-119].

- Nếu không có điều kiện tiếp cận được tài liệu gốc mà phải trích dẫn thông qua một tài liệu khác thì phải nêu rõ nguồn dẫn từ tài liệu thứ cấp, ví dụ: [Dẫn lại: 8, tr.19], đồng thời tài liệu gốc đó sẽ không được liệt kê trong danh mục tài liệu tham khảo của công trình khoa học (vì người nghiên cứu không đọc trực tiếp).

- Đối với các bài báo khoa học, giáo trình, tập bài giảng, sách chuyên khảo, sách tham khảo thì phần chú thích các trích dẫn thường ghi ở cuối sách hay dưới mỗi trang sách (footnote).

5.3. Trình bày danh mục tài liệu tham khảo

- Tài liệu tham khảo bao gồm tất cả các tác phẩm kinh điển, giáo trình, sách tham khảo, văn bản pháp luật, nghị quyết, thông tư, báo cáo, các bài báo... bằng các thứ tiếng khác nhau mà tác giả đã tham khảo khi nghiên cứu (kể cả có trích dẫn hay không trích dẫn trong công trình nghiên cứu).

Danh mục tài liệu tham khảo phải được sắp xếp theo đúng quy định sau đây:

- Xếp theo từng ngôn ngữ, với thứ tự: Việt, Anh, Pháp, Nga (được đánh số liên tục). Các tài liệu bằng tiếng nước ngoài phải giữ nguyên văn.

- Tài liệu tham khảo bằng tiếng Việt phải xếp theo thứ tự ABC của *tên* tác giả; tài liệu bằng tiếng nước ngoài xếp theo ABC của *họ* tác giả. Nếu tài liệu không có tên tác giả thì xếp theo chữ cái đầu tiên của *cơ quan ban hành* hay *phát hành* ấn phẩm đó.

- Mỗi tài liệu phải có đầy đủ các thông tin: tên tác giả hoặc cơ quan phát hành; năm xuất bản (để trong ngoặc đơn); tên sách (in nghiêng) hoặc tên bài báo (đặt trong ngoặc kép, không in nghiêng); nhà xuất bản, nơi xuất bản (đối với sách); tên tạp chí (in nghiêng), số tạp chí (trong ngoặc), trang ... (nếu là bài báo).

Ví dụ:

1. Phạm Trọng Hoàn (2001), “Văn chương - “năng lượng của sự có mặt” và việc xác định đối tượng tiếp nhận thẩm mỹ trong nhà trường”, *Tạp chí Văn học* (7), tr. 75 - 80.
2. Nguyễn Thanh Hùng (2002), *Đọc và tiếp nhận văn chương*, Nxb. Giáo dục.

3. Vương Trí Nhàn (2004), “Tĩnh lại nhìn lại mình để tìm cách đổi khác...”, *Nghiên cứu Văn học* (7), tr. 73 - 77.
4. Nhiều tác giả (1983), *Nhà văn bàn về nghề văn*, Hội Văn học Nghệ thuật Quảng Nam Đà Nẵng.
5. F.Nietzsche (1999), *Zarathustra đã nói như thế*, (Trần Xuân Kiêm dịch), Nxb. Văn học.

5.4. Các yêu cầu khác về hình thức

- Nếu công trình nghiên cứu có phần phụ lục thì đặt trước phần tài liệu tham khảo.
- Phần trình bày kỹ thuật phải đúng qui chuẩn về cỡ chữ, font chữ, căn lề phải/trái, trên/dưới; không được chạy các tiêu đề ở phần trên hoặc dưới mỗi trang; không được trang trí hoa văn hoặc kẻ đóng khung mỗi trang; không được gạch chân hoặc viết chữ in hoa tùy tiện ở các mục hoặc các câu, từ; không đặt dấu chấm hoặc dấu hỏi sau các tiêu đề.

BÀI TẬP THỰC HÀNH:

1. Thực hành sửa chữa, hoàn thiện tên một số đề tài nghiên cứu (theo yêu cầu của giáo viên).
2. Tự chọn một đề tài nghiên cứu và xây dựng đề cương sơ lược cho đề tài đó.
3. Thực hành tóm tắt văn bản khoa học (theo yêu cầu của giáo viên)

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Hoàng Văn Châu, *Làm thế nào để thực hiện tốt một luận văn khoa học* <http://tailieu.vn>
2. Vũ Cao Đàm, *Giáo trình Phương pháp luận nghiên cứu khoa học*, Nxb. Giáo dục, 2009.
3. Bùi Đăng Hiếu, *Kỹ năng nghiên cứu khoa học*, <http://sinhvienluat.vn>
4. Lê Tử Thành, *Logic học và phương pháp luận nghiên cứu khoa học*, Nxb. Trẻ, TP.HCM, 1993.
5. Nguyễn Văn Tuấn, *Cách viết một bài báo*, <http://nguyenvantuan.com/>

6. Nguyễn Văn Tuấn, *Kỹ năng nghiên cứu: lập luận và trích dẫn*, <http://nguyenvantuan.com/>
7. Nguyễn Văn Vân, *Mấy suy nghĩ về hoạt động nghiên cứu khoa học của sinh viên trường ĐH Luật TP. HCM*, Tạp chí Khoa học Pháp lý, số 1, 2003.

CHƯƠNG 2

KỸ NĂNG THUYẾT TRÌNH

❖ Mục đích của bài học:

+ Về kiến thức:

- Giúp sinh viên thấy được tầm quan trọng của thuyết trình.
- Nắm được các bước và các thao tác cụ thể để thực hiện một bài thuyết trình.

+ Về kỹ năng:

- Nắm được các kỹ năng để thực hiện một bài thuyết trình hiệu quả.
- Biết vận dụng các kỹ năng đã học để thực hiện một bài thuyết trình ấn tượng.

+ Về phương pháp:

- Chú trọng rèn luyện kỹ năng qua thực hành thuyết trình theo nhóm.

NỘI DUNG BÀI HỌC

1. Khái quát về thuyết trình

1.1. Khái niệm

Thuyết trình là trình bày một vấn đề nào đó để truyền đạt thông tin đến người nghe nhằm mục đích giúp người nghe hiểu, thuyết phục họ nghe theo hoặc làm theo.

Trong tiếng Việt có hai từ gần nghĩa: *diễn thuyết* và *thuyết trình* đều chỉ hành động nói trước đông người để trình bày về một vấn đề nào đó giúp người ta hiểu, từ đó thuyết phục người ta nghe theo, làm theo. Tuy nhiên, cũng cần có một vài sự phân biệt giữa *diễn thuyết* và *thuyết trình*.

- Khái niệm *diễn thuyết* thường dùng trong trường hợp nói trước đối tượng công chúng đông đảo, thành phần có tính mở, đề tài thường là những vấn đề thuộc về lĩnh vực chính trị - xã hội, có ảnh hưởng đến nhiều đối tượng trong xã hội (ví dụ diễn thuyết để tranh cử; diễn thuyết về chủ đề chống chiến tranh hay lên án phân

biệt chủng tộc...). Địa điểm diễn thuyết thường diễn ra ở những không gian rộng (ngoài trời, nơi công cộng...).

- Khái niệm *thuyết trình* thường dùng trong trường hợp nói về một đề tài thuộc một lĩnh vực cụ thể của đời sống như: kinh tế, khoa học, giáo dục,... cho một đối tượng người nghe giới hạn về số lượng, xác định về thành phần. Địa điểm tổ chức thường trong những không gian hẹp hơn (hội trường, lớp học...), thường dùng các phương tiện hỗ trợ (máy chiếu...).

Ví dụ: thuyết trình về một đề án mở rộng sản xuất, kinh doanh, một đề án phát triển kinh tế; giáo viên thuyết trình bài giảng trên lớp; nhà nghiên cứu thuyết trình về một đề tài khoa học; một công ty quảng cáo, tiếp thị thuyết trình về một sản phẩm mới...

1.2. Vai trò của thuyết trình

- Hiện nay, cho dù bạn làm trong bất kỳ lĩnh vực nào thì thuyết trình cũng là một trong những kỹ năng vô cùng cần thiết. Trong công việc và sinh hoạt thường ngày, ở những mức độ khác nhau, mỗi người đều phải thực hiện các hoạt động giao tiếp dưới hình thức thuyết trình. Đó là khi nói chuyện trước đám đông; khi trình bày với cấp trên về một kế hoạch, một dự án; khi thuyết phục khách hàng hay đối tác thực hiện ý định, mục đích của mình; thậm chí đơn giản hơn là khi nói chuyện với bạn bè về một vấn đề nào đó...

- Trong nhà trường, đặc biệt ở bậc đại học, việc thuyết trình cá nhân (hay nhóm) trước lớp về các vấn đề liên quan đến bài học là một phương pháp học rất hiệu quả giúp người học nắm vững kiến thức và qua đó rèn luyện các kỹ năng trình bày vấn đề trước đám đông.

- Người có tài “ăn nói”, tức có kỹ năng thuyết trình tốt sẽ thu hút được sự chú ý của người nghe, dễ dàng truyền tải được ý tưởng và mong muốn của mình đến người nghe, từ đó cũng sẽ dễ dàng thuyết phục được các đối tác để đạt được những mục đích của mình, đồng thời tạo được ấn tượng cho người khác về khả năng tư duy cũng như các năng lực làm việc của mình. Dù bạn là người làm rất được việc nhưng nếu không có tài “ăn nói”, không biết trình bày vấn đề một cách lưu loát, mạch lạc để thuyết phục người khác thì sẽ hạn chế rất nhiều đến sự thành công trên con đường sự nghiệp. Khả năng thuyết trình vì vậy đóng một vai trò

vô cùng quan trọng trên con đường dẫn tới thành công của mỗi người. Đó cũng là lý do khiến cho kỹ năng thuyết trình được xếp vào nhóm đầu tiên trong số các kỹ năng cần có của người lãnh đạo, quản lý.

- Tuy nhiên, để thuyết trình trước đám đông là điều không dễ dàng đối với số đông mọi người, bởi một bài thuyết trình thành công đó vừa là khoa học, vừa là nghệ thuật. Do vậy, ngay cả những người thông minh, giỏi giang thường cũng khó tránh khỏi tâm lý e dè hoặc hồi hộp, lo lắng, mất tự tin khi phải thuyết trình trước đám đông nếu không được trang bị những kỹ năng cần thiết.

Vì vậy, để có được sự tự tin và tính chuyên nghiệp khi thực hiện một bài thuyết trình, đòi hỏi người thuyết trình phải được đào tạo các kỹ năng và phải rèn luyện một cách nghiêm túc, công phu.

2. Kỹ năng thuyết trình

2.1. Giai đoạn chuẩn bị

Các khâu chuẩn bị cho một bài thuyết trình là vô cùng quan trọng. Với sự chuẩn bị chu đáo về nội dung, hình thức, các phương tiện hỗ trợ cũng như dự trù được những tình huống có thể xảy ra, bài thuyết trình đã có thể đảm bảo được 80% thành công. Sau đây là các bước chuẩn bị một bài thuyết trình.

2.1.1. Chọn đề tài thuyết trình

Việc chọn đề tài thuyết trình sẽ không phải đặt ra trong trường hợp bạn được đặt hàng hoặc được phân công một đề tài cụ thể. Trong trường hợp được lựa chọn tự do thì việc chọn đề tài thuyết trình là công việc đầu tiên trong các bước chuẩn bị cho một bài thuyết trình, và cũng là một công việc không đơn giản, bởi đó là yếu tố đầu tiên quyết định sự thành công của bài thuyết trình. Việc chọn đề tài thuyết trình cần dựa trên các tiêu chí sau đây:

a. Sự am hiểu:

Một bài thuyết trình chỉ có thể thành công khi đề tài thuyết trình thuộc lĩnh vực mà bạn thực sự am hiểu, nếu không sẽ khó tránh khỏi sự lúng túng, bị động, và tất nhiên là nội dung thuyết trình sẽ hời hợt, nghèo nàn, đơn điệu, không có sức thuyết phục. Thuyết trình về một vấn đề mà mình không thực sự am hiểu sâu sắc cũng có thể coi là một hành vi thiếu tôn trọng người nghe.

b. Sự hứng thú:

Chỉ nên chọn đề tài mà mình có hứng thú, đam mê thực sự, bởi nếu người thuyết trình không có hứng thú và tâm huyết đối với vấn đề mình trình bày thì hiển nhiên là cũng không thể nào truyền được cảm hứng cho người nghe. Khi đó buổi thuyết trình sẽ diễn ra một cách nhạt nhẽo và buồn tẻ.

c. Sự phù hợp:

Đề tài được lựa chọn thuyết trình phải phù hợp với đối tượng người nghe (tuổi tác, nghề nghiệp, trình độ văn hóa, sở thích và các vấn đề mà họ quan tâm...), cũng có nghĩa là vấn đề thuyết trình phải cần thiết, có ý nghĩa đối với người nghe, gắn với các thời điểm và hoàn cảnh cụ thể (bởi cùng một đối tượng nhưng ở vào những không gian và thời gian khác nhau sẽ có những vấn đề quan tâm khác nhau).

2.1.2. Xác định các thông tin về buổi thuyết trình

Để chuẩn bị tốt một bài thuyết trình, bạn cần phải nắm được các thông tin về buổi thuyết trình qua việc trả lời các câu hỏi sau đây:

- Mục đích thuyết trình để làm gì?
- Nội dung sẽ thuyết trình là gì?
- Đối tượng sẽ nghe thuyết trình là ai?
- Địa điểm sẽ thuyết trình ở đâu?
- Thời gian thực hiện bài thuyết trình là bao nhiêu?

2.1.2.1. Xác định mục đích và nội dung của bài thuyết trình

Xác định được mục đích thuyết trình tức là phải trả lời được các câu hỏi:

- Mục đích của buổi thuyết trình? Những mục tiêu nào cần đạt được sau buổi thuyết trình?

Ví dụ: quảng cáo một sản phẩm hàng hóa, một dịch vụ mới...; thuyết trình về tác hại của thuốc lá, ô nhiễm môi trường...

- Việc xác định rõ mục đích thuyết trình sẽ quyết định việc lựa chọn các nội dung thông tin cũng như những hình thức phù hợp để chuyển tải thông tin đến người nghe.

2.1.2.2. Tìm hiểu đối tượng tham dự

- Để lên kế hoạch chuẩn bị một bài thuyết trình, trước tiên cần tìm hiểu các thông tin về đối tượng sẽ tham dự buổi thuyết trình, như: số lượng người sẽ tham dự, tuổi tác, nghề nghiệp, trình độ, quan điểm, sở thích, mối quan tâm ... Những

thông tin này sẽ là cơ sở để lựa chọn địa điểm, thiết kế nội dung và hình thức của buổi thuyết trình, cũng như việc lựa chọn cách ăn mặc và chuẩn bị về tâm lý, tác phong giao tiếp cho phù hợp với đối tượng người nghe.

Một bài thuyết trình chỉ có thể thành công khi nó đáp ứng được sự mong đợi và tạo được sự đồng cảm của người nghe, vì vậy, việc tìm hiểu thông tin về đối tượng tham dự càng cụ thể thì càng giúp cho việc chuẩn bị buổi thuyết trình càng chu đáo, và do đó hiệu quả đạt được sẽ càng cao.

2.1.2.3. Xác định thời gian và địa điểm thuyết trình

- Việc xác định thời gian thuyết trình sẽ giúp cho việc phân chia thời gian thích hợp cho mỗi phần của nội dung thuyết trình. Nếu thời gian hạn hẹp thì phải phân bổ thời lượng ưu tiên cho những phần quan trọng nhất.

- Việc lựa chọn thời điểm thuyết trình (ban ngày, ban đêm) và địa điểm thuyết trình (hội trường hay sân khấu ngoài trời, quảng trường, công viên...) phải phù hợp với đề tài thuyết trình và phù hợp với đối tượng người nghe.

2.1.2.4. Lựa chọn cách thuyết trình và chuẩn bị các phương tiện hỗ trợ

Việc xác định đề tài thuyết trình, đối tượng, thời gian và địa điểm sẽ quyết định cách bài trí khung cảnh cũng như việc lựa chọn sử dụng các công cụ hỗ trợ phù hợp (âm thanh, ánh sáng, các phương tiện trình chiếu, tranh ảnh minh họa...). Chẳng hạn, với một bài thuyết trình về văn học, nghệ thuật bạn có thể chọn địa điểm ngoài trời, trang trí khung cảnh ấn tượng với tranh, hoa, tượng... Nhưng với một buổi thuyết trình về đề tài khoa học thì lại cần bài trí căn phòng trang trọng, nghiêm túc; nếu thuyết trình ở ngoài trời thì cần tăng âm thanh, nhưng nếu trong phòng nhỏ thì lại cần điều chỉnh âm lượng vừa phải, ánh sáng phù hợp...

2.1.3. Chuẩn bị nội dung bài thuyết trình

2.1.3.1. Thu thập tư liệu

Trong các khâu chuẩn bị cho một bài thuyết trình thì việc chuẩn bị nội dung thuyết trình là quan trọng nhất và cũng đòi hỏi công phu nhất. Để chuẩn bị nội dung bài thuyết trình, sau khi đã xác định đề tài và mục tiêu thuyết trình thì bước tiếp theo là phải thu thập các tư liệu liên quan. Việc thu thập thông tin cần được tham khảo và chọn lọc từ nhiều nguồn tư liệu (các bài viết, các công trình nghiên cứu, các nguồn thông tin được đăng tải trên các phương tiện thông tin đại chúng...).

2.1.3.2. *Thiết kế bài thuyết trình*

Sau khi đã thu thập đầy đủ các thông tin cần thiết, công việc tiếp theo là thiết kế nội dung bài thuyết trình. Cấu trúc nội dung của một bài thuyết trình phải gồm ba phần: mở đầu, nội dung và kết luận.

a. *Thiết kế phần mở đầu ấn tượng:*

Phần mở đầu của một bài thuyết trình phải giới thiệu khái quát về:

- Mục đích của buổi thuyết trình
- Các nội dung quan trọng
- Các lợi ích của bài thuyết trình
- Lịch trình làm việc của buổi thuyết trình

Để có một bài thuyết trình thành công thì việc chuẩn bị phần mở đầu có vai trò rất quan trọng. Để gây ấn tượng nhằm thu hút sự chú ý của khán/ thính giả ngay từ những phút đầu tiên, các nhà thuyết trình có kinh nghiệm thường sử dụng một trong những cách sau đây:

+ *Tạo ra một tình huống gây ấn tượng:*

Ví dụ: Trong một buổi thuyết trình giới thiệu sản phẩm của một công ty điện thoại, khi khách hàng vừa ổn định chỗ ngồi, bất ngờ một nhân viên của công ty chạy ra ném mạnh chiếc điện thoại trên tay xuống sàn nhà. Các thiết bị của máy văng ra mỗi nơi một bộ phận. Nhân viên đó từ từ nhặt nhạnh và ghép các bộ phận lại với nhau. Thật tuyệt vời, chiếc điện thoại vẫn chạy tốt.

- *Vâng, đó là một trong những tính năng độc đáo của chiếc điện thoại của hãng chúng tôi* - người thuyết trình từ trong cánh gà bước ra tuyên bố.

Trước tình huống bất ngờ đó, khách hàng đã bị cuốn hút và nhập cuộc một cách rất tự nhiên vào bài thuyết trình về quảng cáo điện thoại diễn ra ngay sau đó.

Những tình huống gây ấn tượng sẽ khiến người nghe bất ngờ và bị thu hút vào bài thuyết trình, tuy nhiên cũng cần lưu ý là nếu tạo ra những tình huống quá sốc hoặc phản cảm thì lại phản tác dụng đối với người nghe.

+ *Kể một mẩu chuyện liên quan đến đề tài:*

- Để thu hút người nghe, có thể bắt đầu bằng việc kể một câu chuyện. Ví dụ, nếu là một buổi thuyết trình về đề tài kinh doanh thì có thể kể câu chuyện về một khách hàng đã sử dụng sản phẩm của bạn và họ cảm nhận tốt như thế nào. Hoặc

cũng có thể kể một câu chuyện hài có liên quan đến đề tài để tạo không khí vui vẻ, qua đó tạo đà cho sự nhập cuộc một cách tự nhiên.

- Tuy nhiên, không phải ai cũng thích sự hài hước, nên sẽ là mạo hiểm nếu sự hài hước đặt không đúng chỗ. Thêm nữa, nếu bạn không có khiếu kể chuyện hài thì không nên mở đầu theo cách này.

- + *Đưa ra những con số thống kê gây chú ý:*

Đây cũng là một cách để gây ấn tượng ban đầu cho bài thuyết trình. Ví dụ, để thuyết phục người nghe lựa chọn hình thức học tập Elearning, có thể mở đầu bài thuyết trình bằng việc đưa ra các con số nghiên cứu cụ thể về lợi ích của hình thức đào tạo này như: giảm 70% chi phí đào tạo, tiết kiệm 60% thời gian học tập, tăng năng suất làm việc cho bạn 25%.

- + *Nêu câu hỏi kích thích trí tò mò của người nghe:*

- Việc mở đầu bài thuyết trình bằng một câu hỏi sẽ có tác dụng gây sự chú ý, kích thích tư duy và trí tưởng tượng của người nghe. Thực tế các nhà thuyết trình chuyên nghiệp rất hay sử dụng cách mở đầu này.

- Những câu hỏi được đưa ra không nhất thiết phải là những câu hỏi đánh đố mà nên là những câu hỏi đơn giản, pha chút hài hước (tất nhiên là phải hướng vào chủ đề của bài thuyết trình).

Ví dụ: Để thuyết trình về các tính năng của một sản phẩm, có thể mở đầu bằng câu hỏi: *Quý vị có biết hiện nay trên thị trường có các sản phẩm nào tích hợp tính năng 3 trong 1 không ạ?...*

- + *Chia sẻ tình cảm một cách chân thành về lý do đến với buổi thuyết trình này:*

- Mở đầu buổi thuyết trình, bạn cũng có thể chia sẻ với khán giả về sự hứng thú hay những khó khăn mà bạn đã phải vượt qua để có buổi thuyết trình này, đó cũng là một cách mở đầu tự nhiên nhưng lại có tác dụng tạo không khí thân thiện với khán giả.

Ví dụ: Larry King, một trong những chuyên gia thuyết trình nổi tiếng của đài CNN thường sử dụng phương pháp này. Trong nhiều bài thuyết trình, thay vì xuất hiện với một tác phong trang trọng, ông lại bắt đầu bằng cách nói lên cảm nhận của mình khi đến với chương trình này. Những sự chia sẻ chân tình của ông đã tạo được sự đồng cảm và thân thiện với người nghe ngay từ đầu.

- Tuy nhiên, cần lưu ý rằng, nếu không phải là những cảm xúc thật sự chân thành mà chỉ là sự giả bộ, đóng kịch một cách gượng gạo thì sẽ phản tác dụng.

b. Thiết kế nội dung thuyết trình:

Trong toàn bộ các khâu chuẩn bị cho bài thuyết trình thì đây là phần quan trọng nhất, và cũng là phần việc chiếm nhiều thời gian nhất. Việc thiết kế nội dung bài thuyết trình bao gồm các công việc cụ thể sau đây:

+ Xây dựng dàn bài thuyết trình:

- Nội dung thuyết trình phải được cấu trúc một cách hệ thống, trong đó đảm bảo tính logic, tính chặt chẽ và tính hợp lý.

- Tùy theo nội dung và tính chất của vấn đề thuyết trình mà có thể sắp xếp trình tự trình bày cho phù hợp, có thể theo các trình tự logic sau đây:

1) Thời gian xuất hiện của sự việc (việc gì xuất hiện trước thì nói trước, xuất hiện sau thì nói sau).

2) Mức độ quan trọng của sự việc (theo trình tự tăng dần hoặc giảm dần).

3) Logic nhân quả của sự việc (nếu sự việc A là nguyên nhân của sự việc B thì phải trình bày A trước, B sau).

4) Theo trình tự logic của vấn đề (điểm mạnh - điểm yếu; thực trạng - nguyên nhân - giải pháp).

+ Chi tiết hóa nội dung thuyết trình:

Sau khi xây dựng dàn bài thì phải cụ thể hóa nội dung thuyết trình với các luận điểm, luận cứ. Nội dung thuyết trình càng được chuẩn bị cụ thể, chi tiết càng tốt, trong đó cần đảm bảo các yêu cầu sau đây:

- *Bám sát trọng tâm chủ đề:* tập trung vào những vấn đề quan trọng để tạo điểm nhấn, tránh lan man, dàn trải, chung chung. Để nói đúng trọng tâm, bạn cần chọn lọc những luận điểm quan trọng nhất, gạt bỏ những ý tưởng không quan trọng và có thể đánh số các luận điểm được chọn theo thứ tự về mức độ quan trọng giảm dần. Để ghi nhớ những nội dung quan trọng, cần làm thẻ ghi nhớ để có thể chủ động, đề phòng trường hợp bị quên hoặc bỏ sót những ý chính do mất bình tĩnh hoặc do quá hào hứng, say sưa mà nói lan man xa vấn đề trọng tâm (nếu thuyết trình bằng Powerpoint thì không cần làm điều này).

- *Tạo sự hấp dẫn, lôi cuốn*: để bài thuyết trình có sức hấp dẫn, lôi cuốn, yêu cầu trước hết là nội dung thông tin phải mới, phong phú, kèm theo các hình ảnh minh họa, các ví dụ sinh động, gắn với thực tiễn đời sống giúp khán giả hình dung cụ thể hơn về điều bạn muốn nói. Bên cạnh đó, tùy thuộc vào đối tượng và tính chất của bài thuyết trình mà có thể đan xen những câu chuyện dí dỏm, hài hước liên quan đến đề tài để giúp làm dịu không khí trang nghiêm của buổi thuyết trình. Tuy nhiên, nếu quá lạm dụng những câu chuyện hài, bạn sẽ mất nhiều thời gian và còn bị khán giả đánh giá là người thiếu nghiêm túc.

- *Có tính thuyết phục*: luận cứ phải cụ thể, chính xác, đáng tin cậy; lập luận phải chặt chẽ, logic, mạch lạc.

+ *Lên kịch bản chi tiết cho buổi thuyết trình*:

Sau khi xây dựng xong nội dung chi tiết cho bài thuyết trình thì phải lên kịch bản chi tiết cho buổi thuyết trình. Kịch bản của một buổi thuyết trình bao gồm:

- Phân lượng thời gian thuyết trình cho từng phần trong tổng thời gian của bài thuyết trình. Đặc biệt nếu hạn hẹp về thời gian thì bạn phải phân bổ thời lượng hợp lý để có thời gian đi sâu vào phần quan trọng nhất. Để kiểm soát về thời gian, theo những người thuyết trình có kinh nghiệm thì nên chia tổng thời gian thuyết trình ra làm ba phần: thuyết trình (70%); trả lời câu hỏi và tranh luận với khán giả (20%); thời gian dự trữ (10%).

- Có / không các minh họa bằng phim ảnh, clip, hay các hoạt động minh họa trực tiếp khác (diễn kịch, trưng bày mẫu sản phẩm, thao tác làm mẫu, ...)? Nếu có thì dùng cho những phần nào, đưa vào ở mức độ nào và đưa vào ở thời điểm nào là phù hợp? Thời gian dành cho phần minh họa là bao nhiêu?

- Có / không các câu hỏi giao lưu với khán giả? Nếu có thì phải đặt sẵn các câu hỏi dự kiến và phải cân nhắc nên đưa câu hỏi vào phần nào? Cách dẫn dắt ra sao cho tự nhiên, sinh động?

- Trong trường hợp nhiều người tham gia thuyết trình thì phải có sự phân công cụ thể, chi tiết công việc của từng người (nội dung trình bày, thời lượng). Đặc biệt là phải có phương án phối hợp thống nhất, ăn ý nhịp nhàng, linh hoạt và uyển chuyển khi luân phiên thuyết trình.

- Có phương án xử lý các tình huống đặc biệt (ví dụ: khi thời gian dành cho bài thuyết trình bị thay đổi so với dự kiến thì nên cắt bớt phần nào, nên lướt qua phần nào? Nếu mất điện hay máy móc trục trặc thì xử lý ra sao...).

+ *Lường trước các câu hỏi để chuẩn bị các phương án trả lời:*

Phần chuẩn bị nội dung thuyết trình không thể bỏ qua việc phải lường trước các câu hỏi của khán giả trong và sau khi thuyết trình để chuẩn bị các phương án trả lời. Thông thường, khán giả có thể đưa ra các dạng câu hỏi sau đây:

- Câu hỏi muốn làm rõ hơn một nội dung nào đó mà người thuyết trình lướt qua. Trả lời các câu hỏi loại này tương đối đơn giản, chỉ cần trình bày kỹ lưỡng hơn, chi tiết hơn phần nội dung đó.

- Câu hỏi muốn mở rộng một nội dung của phần đã được thuyết trình. Với loại câu hỏi này đòi hỏi người thuyết trình phải có một phong tri thức sâu rộng về những vấn đề liên quan.

- Câu hỏi muốn tranh luận về những nội dung được trình bày. Để trả lời loại câu hỏi này, đòi hỏi người thuyết trình phải có cái nhìn toàn diện và tư duy phản biện, phải dự kiến trước các ý kiến khác nhau, thậm chí là đối lập về vấn đề, suy nghĩ trước các phương án và các khả năng giải quyết vấn đề.

c. Soạn phần kết bài thuyết trình:

- Phần kết phải tóm lại một cách ngắn gọn, rõ ràng bằng cách đánh số những luận điểm quan trọng trong nội dung đã thuyết trình để giúp người nghe có thể ghi nhớ tốt hơn.

- Gọi mở những suy nghĩ mới, phương hướng hay giải pháp mới cho vấn đề đã trình bày.

2.1.3.3. Kỹ năng soạn bài thuyết trình bằng powerpoint

Hiện nay, việc thuyết trình bằng powerpoint là hình thức thuyết trình rất phổ biến bởi nó có nhiều lợi thế về tính trực quan. Tuy nhiên, để thực sự phát huy hiệu quả của hình thức thuyết trình này thì cần phải nắm được các kỹ năng cơ bản trong việc soạn thảo, thiết kế các slide. Mặc dù việc tạo các slide tuy không khó, nhưng thiết kế các slide thuyết trình sao cho ấn tượng thì lại không đơn giản, bởi nó không chỉ thể hiện trình độ và sự chuyên nghiệp của bạn, mà còn thể hiện sự chuẩn bị chu đáo, cẩn thận với vấn đề cần trình bày.

Sau đây là những kỹ năng cần được lưu ý khi thiết kế các slide:

+ *Về cấu trúc*: slide đầu tiên ghi tiêu đề và tên người thực hiện; slide tiếp theo giới thiệu khái quát các nội dung chính sẽ trình bày (như mục lục ở đầu mỗi cuốn sách) để người nghe có sự hình dung tổng thể và chuẩn bị tâm thế tiếp nhận. Các slide tiếp theo mới đi vào các luận điểm cụ thể.

+ *Về nội dung*: các slide thuyết trình phải chứa những thông tin quan trọng cần chuyển tải, đã được giản lược tối đa, được diễn đạt trong những cụm từ ngắn gọn, súc tích. Cần xác định rằng, người nghe đến với buổi thuyết trình là để nghe bạn trình bày vấn đề chứ không phải để đọc những gì hiện trên màn hình powerpoint. Nếu trong mỗi slide có quá nhiều chữ thì khán giả phải tập trung vào việc đọc nên chẳng còn thời gian quan tâm đến việc bạn đang nói gì, đồng thời khán giả cũng sẽ cảm thấy mệt mỏi, không hứng thú với việc đọc. Vì vậy chỉ nên gạch đầu dòng các ý ngắn gọn để khán giả có thể dễ dàng nắm được nội dung bạn đang trình bày. Còn bạn thì dựa vào các ý chính đó để triển khai vấn đề.

+ *Về hình thức trình bày các slide*:

- Số dòng trong mỗi slide chỉ khoảng từ 3 đến 5 dòng; số lượng từ trong một dòng tối đa chỉ khoảng 10 từ. Các dòng chữ nên xuất hiện lần lượt theo thứ tự trước sau phù hợp với trình tự trình bày vấn đề chứ không nên xuất hiện cùng lúc sẽ làm rối và sao nhãng sự tập trung chú ý của khán giả vào từng vấn đề.

- Giới hạn số lượng slide thích hợp cho bài thuyết trình, sao cho mỗi slide được chiếu trong khoảng một phút là thích hợp.

- Chữ viết trong mỗi slide phải nhất quán, chân phương, dễ đọc (về màu sắc, font chữ); size chữ phải đủ lớn để người ngồi xa nhất có thể đọc, nhưng cũng không nên quá lớn sẽ làm khán giả có cảm giác “tức mắt”.

- Trong mỗi slide thường phải kết hợp giữa chữ viết với các ký hiệu, biểu đồ, hình ảnh minh họa để hỗ trợ cho thông điệp mà bạn muốn gửi tới người nghe. Vì “trí não của một người bình thường không thể quan sát được đến 1/1000 những gì mắt có thể nhìn thấy được” (T.Edison), và số dây thần kinh từ mắt đến não nhiều gấp 25 lần số dây thần kinh từ tai đến não, do đó phải khai thác triệt để những lợi thế về tính trực quan của hình thức thuyết trình bằng Powerpoint. Nên lựa chọn sử

dụng những hình ảnh có độ phân giải cao để nó vẫn rõ nét khi trình chiếu trên màn ảnh rộng.

- Thiết kế màu sắc giữa chữ và nền (background) phải có độ tương phản cao, nên dùng chữ tối màu và nền sáng màu hoặc ngược lại. Có thể thay đổi màu nền khi chuyển sang nội dung hay chủ đề mới nhưng không nên lạm dụng.

- Hình nền không nên sử dụng màu sắc hay các hoa văn trang trí rườm rà, đồng thời cũng cần tránh lạm dụng những hiệu ứng đặc biệt về âm thanh và màu sắc khi không cần thiết. Để người nghe thật sự tập trung vào nội dung mà bạn trình bày và không bị phản cảm, đừng biến các slide thuyết trình của mình thành những bức họa với quá nhiều hình ảnh động, âm thanh hay màu sắc loè loẹt không phù hợp với chủ đề khiến khán giả bị căng thẳng, lóa mắt, bởi họ thật sự muốn nắm bắt thông tin chứ không muốn thử trình độ thiết kế của bạn. Và điều đó thực ra lại là sự mách bảo về sự không chuyên nghiệp của bạn.

- Có kế hoạch dự phòng trường hợp máy móc bị trục trặc kỹ thuật bằng việc in ra giấy bài trình bày để phát cho mọi người.

2.1.4. Luyện tập trước khi thuyết trình

Sau khi hoàn tất phần chuẩn bị nội dung, công việc cần thiết tiếp theo là phải tập luyện, bởi sự thành công của một bài thuyết trình phụ thuộc không ít vào khâu này. Sự tập luyện càng thuần thục, bạn sẽ càng tự tin khi thuyết trình, bởi vì “nỗi sợ hãi bắt nguồn từ sự thiếu hiểu biết và sự không chắc chắn” (Robinson).

2.1.4.1. Luyện tập về thời gian

Để đảm bảo thời gian thuyết trình, cần luyện tập trước sao cho bài thuyết trình chỉ chiếm 80% lượng thời gian dự kiến, trong đó chỉ nên dành 70% thời gian để trình bày, còn 30% cho việc giao lưu, đối thoại với người nghe.

2.1.4.2. Luyện tập ngôn ngữ, cử chỉ

- Trong thuyết trình, khả năng diễn đạt lưu loát và nghệ thuật diễn cảm qua lời nói (giọng nói, âm điệu, tốc độ nhanh chậm, cách ngừng nghỉ...) có vai trò rất quan trọng để thu hút người nghe, nhưng với số đông mọi người, khả năng này không phải là thiên bẩm mà chủ yếu là do sự tập luyện.

- Những khả năng này không thể có được bởi sự tập luyện trong ngày một ngày hai, mà là kết quả của một quá trình rèn luyện lâu dài, bằng việc thường xuyên đọc

sách báo, tạp chí, tham dự những cuộc nói chuyện... để thu thập, sưu tầm những lời hay, ý đẹp, những câu thành ngữ, tục ngữ, châm ngôn, những từ ngữ mới lạ, những thuật ngữ chuyên ngành... Đó là cách để bạn làm phong phú và mở rộng vốn từ của mình để có được khả năng ứng khẩu nhanh nhạy và linh hoạt trong mọi tình huống.

- Đặc biệt, trước khi thuyết trình, bạn nên tập nói một mình nhiều lần theo bài soạn đã chuẩn bị để luyện tập cách diễn đạt cho lưu loát cũng như nghệ thuật diễn cảm qua lời nói cho phù hợp và có sức cuốn hút người nghe.

- Để luyện tập các cử chỉ và ngôn ngữ hình thể, các động tác di chuyển, cách giao tiếp với người nghe, bạn cũng cần tập thuyết trình một mình (nói trước gương để tự quan sát) nhưng tưởng tượng rằng mình đang thuyết trình trước mọi người. Sau đó có thể nói trước một nhóm nhỏ là bạn bè, người thân và nhờ mọi người góp ý kiến để bạn điều chỉnh, khắc phục các thiếu sót. Chính những trải nghiệm qua sự luyện tập sẽ giúp bạn có được sự bình tĩnh, tự tin và thành công khi bước vào một buổi thuyết trình thực sự.

- Nếu là thuyết trình theo nhóm thì phải có buổi thao luyện của cả nhóm để có sự phối hợp thống nhất và ăn ý cho cả bài thuyết trình.

- Nếu là thuyết trình bằng powerpoint thì phải tập dượt trước các thao tác sử dụng và kết nối các phương tiện trình chiếu để tránh những lúng túng, trục trặc không đáng có.

Tóm lại, việc rèn luyện khả năng diễn đạt lưu loát, giọng nói truyền cảm, giàu sinh khí và tác phong chuyên nghiệp là những điều kiện rất quan trọng để làm nên sự thành công của một bài thuyết trình, và đó cũng là những tố chất cần có nếu bạn muốn trở thành một người thuyết trình chuyên nghiệp hay một nhà lãnh đạo có sức thu phục.

2.2. Thực hiện thuyết trình

Một bài thuyết trình thành công phải có khả năng tác động đến người nghe không chỉ về nhận thức mà còn cả về cảm xúc, do đó, thuyết trình vừa là khoa học vừa và nghệ thuật. Sau đây là những kỹ năng cơ bản giúp thực hiện một bài thuyết trình thành công trên cơ sở của sự kết hợp giữa khoa học và nghệ thuật giao tiếp.

2.2.1. Gây ấn tượng ban đầu

- “Vạn sự khởi đầu nan”, “Đầu xuôi đuôi lọt” là những kinh nghiệm mà cha ông đã đúc kết để nói về vai trò quan trọng của bước khởi đầu cho một công việc. Còn theo kinh nghiệm của những người thuyết trình chuyên nghiệp, những phút đầu tiên có ý nghĩa rất quan trọng cho sự thành công của một bài thuyết trình.

- Ngay từ những giây phút đầu tiên bạn xuất hiện trước khán giả, bạn đã tạo nên ở khán giả một ấn tượng tức thì, và 30 giây tiếp theo là thời gian để mọi người khẳng định, xác nhận lại về ấn tượng về bạn. Bởi vậy, hầu hết người nghe sẽ có phản ứng tâm lý về việc có thích hay không thích bạn trước khi bạn bắt đầu thuyết trình.

- Đối với một số người, một cách tự nhiên, do trời phú, họ đã có những ưu thế về hình thức bề ngoài dễ gây thiện cảm cho mọi người, từ khuôn mặt, dáng vóc, nụ cười. Tuy nhiên, những người có được các lợi thế đó không nhiều, vì vậy phần lớn chúng ta muốn gây được ấn tượng tốt đối với mọi người ngay khi tiếp xúc đều cần phải có sự chuẩn bị chu đáo và những cố gắng để tự hoàn thiện bản thân. Sau đây là một số kỹ năng có thể giúp bạn gây được ấn tượng ban đầu khi thực hiện một bài thuyết trình (cũng như trong giao tiếp nói chung).

2.2.1.1. Gây ấn tượng bằng phong cách

Những yếu tố tác động đầu tiên để người nghe có ấn tượng về bài thuyết trình chính là phong cách của người thuyết trình, biểu hiện qua trang phục, tư thế, nét mặt. Bởi vậy bạn hãy chuẩn bị sẵn sàng và kỹ lưỡng trước khi xuất hiện trước đám đông.

- Cần ăn mặc nghiêm túc, lịch sự, phù hợp với đề tài thuyết trình và đối tượng người nghe.

Ví dụ: Khi thuyết trình về một đề tài khoa học cần ăn mặc nghiêm túc, trang trọng; khi thuyết trình về một tác phẩm nghệ thuật, một cuộc triển lãm hội họa hay điêu khắc thì nên ăn mặc thể hiện phong cách độc đáo, lãng mạn, ấn tượng...; khi thuyết trình về một nền văn hóa, có thể mặc trang phục, đội hay đeo, mang một vật phẩm đặc trưng cho nền văn hóa đó để gây ấn tượng cho bài thuyết trình. Qua đó cũng là bằng chứng cho thấy bạn đã chuẩn bị cẩn thận và chu đáo cho bài thuyết trình.

- Tuy nhiên, nhìn chung, trang phục và những yếu tố hình thức bề ngoài của người thuyết trình không nên quá độc đáo, khác thường để tránh tạo nên sự chú ý đặc biệt, bởi nó có thể gây phản cảm và làm sao nhãng sự tập trung chú ý vào nội dung thuyết trình.

- Cùng với trang phục và các yếu tố hình thức bề ngoài thì tư thế, cử chỉ, điệu bộ tự nhiên, phong thái chủ động và tự tin, nét mặt thân thiện, cười mở cũng là những yếu tố rất quan trọng để gây ấn tượng tốt ban đầu cho khán giả. Tất nhiên, bạn đừng quên tặng khán giả những nụ cười (đúng lúc), vì nó không chỉ giúp bạn tự tin hơn, mà còn tạo sự thân thiện, làm cầu nối quan trọng để rút ngắn khoảng cách giữa bạn với người nghe.

2.2.1.2. Gây ấn tượng bằng mở đầu hấp dẫn

- Thông thường, khi bắt đầu một buổi thuyết trình, trong những giây phút đầu tiên, người nghe vẫn chưa thực sự chuẩn bị tâm lý sẵn sàng để nghe những gì bạn nói. Bởi vậy, để lôi cuốn người nghe ngay từ đầu, bạn hãy bắt đầu bài thuyết trình với một trong các cách mở đầu ấn tượng mà bạn đã chuẩn bị (tạo một tình huống gây ấn tượng; kể một mẩu chuyện liên quan đến đề tài; đưa ra những con số thống kê gây chú ý; nêu câu hỏi kích thích trí tò mò của người nghe; chia sẻ tình cảm một cách chân thành về lý do đến với buổi thuyết trình này). Thực hiện được phần mở đầu gây ấn tượng thì có thể xem như bài thuyết trình của bạn đã thành công được một nửa.

- Sau phần mở đầu ấn tượng, không nên vòng vo dài dòng mà nên đi ngay vào đề tài thuyết trình bằng việc giới thiệu khái quát về mục đích, bố cục bài thuyết trình, lợi ích của bài thuyết trình, lịch trình làm việc của buổi thuyết trình.

2.2.2. Kỹ năng trình bày vấn đề lôi cuốn

Thuyết trình là trình bày cho người khác hiểu, thuyết phục người khác nghe theo và làm theo mình. Để làm được điều đó, các nội dung cần được chuyển tải là hết sức quan trọng, nhưng bên cạnh đó, các kỹ năng để chuyển tải thông điệp đến với khán giả và thuyết phục họ cũng quan trọng không kém. Vì vậy, để việc thuyết trình đạt được hiệu quả cao, cần chú trọng các kỹ năng sau đây:

- Thuyết trình khác với đọc diễn văn, nghĩa là người thuyết trình phải dùng văn nói chứ không phải đọc bài thuyết trình đã chuẩn bị sẵn. Bởi vậy, một yêu cầu quan trọng đối với người thuyết trình là phải thoát ly văn bản viết để nói một cách tự

như đang trò chuyện với khán giả (khi cần thiết chỉ có thể nhìn lướt qua phiếu nhắc bài hoặc các luận điểm chính trên slide). Đây là một yêu cầu rất khó, đòi hỏi người thuyết trình phải có sự chuẩn bị kỹ lưỡng, có sự am hiểu sâu sắc về đề tài, nắm vững nội dung vấn đề cần nói và phải luyện tập cho thuần thục.¹

- Trình bày vấn đề một cách logic, mạch lạc, rõ ràng, làm nổi bật nội dung chính bằng những câu khái quát ngắn gọn, súc tích, tập trung vào điểm chính, tránh sa đà vào chi tiết. *Nói hay* không đồng nghĩa với *nói nhiều*, vì vậy cần tránh nói dài dòng, lan man, lạc trọng tâm. Sẽ là sai lầm nếu bạn nghĩ rằng cần phải nói cho người nghe càng nhiều thông tin càng tốt; ngược lại, nếu bạn nói nhiều thì nội dung sẽ dàn trải, người nghe sẽ nhàm chán, mệt mỏi, thiếu tập trung, và buổi thuyết trình sẽ thất bại.

- Văn phong trong thuyết trình là văn nói nên phải khác với văn viết ở một số điểm. Nếu khi đọc một văn bản viết người ta có thể đọc đi đọc lại để hiểu rõ hơn về một vấn đề thì khi nghe thuyết trình chỉ được nghe một lần, bởi vậy, để người nghe dễ tiếp nhận thì văn phong trong thuyết trình yêu cầu cao hơn về tính trong sáng, rõ ràng, mạch lạc, dễ hiểu. Muốn vậy, từ dùng phải chính xác, chuẩn mực, rõ nghĩa, diễn tả đúng bản chất sự việc; câu văn phải ngắn gọn, súc tích, không nên sử dụng câu dài, có nhiều thành phần phụ, nên dùng câu ở dạng chủ động. Đối với những ý chính cần nhấn mạnh thì nên lặp lại bằng những cách diễn đạt khác nhau để có thể giúp người nghe ghi nhớ, khắc sâu, đồng thời tránh được sự đơn điệu, nhàm chán. Tuy nhiên cũng không nên cố gây ấn tượng bằng cách dùng những câu văn hoa mỹ, những từ ngữ có vẻ cao siêu nhưng lại sáo rỗng hay mập mờ, khó hiểu.

Đặc biệt, văn phong pháp lý trong tranh tụng tại tòa không chỉ phải đảm bảo các yêu cầu chung đó, mà còn có các yêu cầu đặc thù của nghề luật như: tính nghiêm túc, chuẩn mực, không dùng ngôn ngữ đời thường hay những từ cảm thán, khoa trương.²

¹ Các buổi thuyết trình trên lớp cho thấy kỹ năng diễn đạt bằng văn nói của sinh viên còn nhiều hạn chế, khi nhiều sinh viên chỉ chăm chú đọc bài viết đã chuẩn bị sẵn, hoặc đọc những dòng chữ đang chiếu trên các slide.

² Trong thực tế nghề Luật, khi tranh tụng tại tòa, không ít luật sư thiếu kinh nghiệm khi trình bày luận cứ gở tội thường hay vấp phải những nhược điểm này, chẳng hạn: “Thưa vị đại diện VKS kính mến!”, hoặc kèm theo những lời đánh giá đại loại như: “Hội đồng xét xử công minh”; “Bà Hội thẩm tài ba”, hay: “Lập luận của vị đại diện VKS là vô cùng trong sáng, vô tư...”.

- Minh họa cho các luận điểm bằng các con số và sự kiện cụ thể cùng với các ví dụ thực tiễn sinh động để tăng tính thuyết phục.

- Đan xen những câu chuyện vui, những tình tiết hài hước phù hợp và có chừng mực cũng làm gia tăng hiệu quả đáng kể cho bài thuyết trình. Những câu nói dí dỏm, thông minh có liên quan đến nội dung thuyết trình sẽ rất cần thiết để bài thuyết trình trở nên sinh động, hấp dẫn hơn, qua đó tạo sự hưng phấn cho khán giả.

- Sử dụng câu hỏi tu từ, đó là câu hỏi mà câu trả lời xem như đã là hiển nhiên, nhưng lại có tác dụng gây sự chú ý của khán giả.

- Nếu trong bài thuyết trình có thời gian giải lao thì trước khi tạm nghỉ, bạn không nên báo trước những nội dung cụ thể tiếp theo. Thay vào đó, bạn hãy đưa ra một câu hỏi mà câu trả lời được hứa hẹn là “sẽ tiết lộ sau ít phút nữa...”, đó là cách để khơi gợi trí tò mò, kích thích sự háo hức chờ đợi của người nghe với phần tiếp theo.

- Hãy biết quý thời gian của người khác cũng như thời gian của bạn, vì vậy phải thường xuyên kiểm soát thời gian đã dự kiến cho mỗi phần thuyết trình để hoàn tất bài thuyết trình đúng giờ.

Tóm lại, các nhà thuyết trình chuyên nghiệp đã đúc kết các yêu cầu cơ bản khi trình bày nội dung bài thuyết trình, đó là:

- Trình bày khái quát những gì sẽ trình bày
- Trình bày đầy đủ những gì cần trình bày
- Trình bày tóm tắt những gì đã trình bày

2.2.3. Nghệ thuật diễn cảm qua lời nói

Một bài thuyết trình thành công không chỉ có khả năng tác động vào trí tuệ, làm thay đổi nhận thức của người nghe, mà trước hết, nó phải có khả năng tác động vào cảm xúc của họ, để rồi từ cảm xúc sẽ góp phần thay đổi nhận thức. Bởi vậy, nghệ thuật diễn cảm qua lời nói có vai trò rất quan trọng. Sau đây là một số bí quyết để tạo sức hút bằng sự diễn cảm của lời nói khi thuyết trình:

- Giọng phát âm phải chuẩn và rõ ràng, tránh nói lắp bắp, nói lặp, không dùng từ lóng, từ địa phương, và đặc biệt là không nên sử dụng các âm đệm để “lấp khoảng trống” như: à, há, ờ, ừm..., bởi điều đó sẽ cho thấy sự lúng túng, thiếu tự tin của

bạn, vì vậy sẽ làm giảm sức thuyết phục và niềm tin của người nghe về những gì bạn đang nói.

- Ngữ điệu giọng nói trong thuyết trình phải có sự thay đổi linh hoạt cho phù hợp với nội dung cần chuyển tải, cần tuyệt đối tránh nói bằng một giọng đều đều, buồn tẻ thì sẽ khiến người nghe nhàm chán, buồn ngủ. Và quan trọng là giọng điệu nói phải thể hiện được cảm xúc, nhiệt tình và sự đồng cảm, hòa điệu với vấn đề thuyết trình. Ví dụ, khi nói về chuyện vui thì giọng điệu phải sôi nổi, hào hứng; khi nói về chuyện buồn thì giọng điệu phải chùng xuống, trầm buồn. Giọng sôi nổi, hào hứng sẽ thu hút được sự chú ý của thính giả bằng sự đam mê, hứng khởi, nhiệt tình của người nói; trong khi giọng nhỏ nhẹ, tâm tình cũng có ưu thế riêng để lôi cuốn thính giả khi nó có khả năng tác động vào tâm tư, tình cảm của họ. Việc thay đổi giọng điệu cũng là cách để truyền sự hưng phấn và cảm xúc từ diễn giả đến khán giả.

- Tốc độ nói vừa phải, không nên nói quá nhanh hay quá chậm. Trong trường hợp thay vì cần phải nói nhanh để đảm bảo thời gian, bạn nên giản lược bớt những nội dung không thật sự quan trọng.

- Trong mạch diễn ngôn, không nên nói liên tục mà cần tạo ra những khoảng dừng ngắn (từ 3 đến 5 giây) để người thuyết trình cũng như thính giả có một khoảng lặng cho sự suy ngẫm, thẩm thấu, chiêm nghiệm, bởi một bản nhạc hay cần có những nốt lặng đúng lúc. Việc xen kẽ những khoảng lặng trong mạch diễn ngôn là cách để khiến người nghe tập trung hơn, đồng thời cũng là những khoảnh khắc thư giãn. Nếu bạn cứ “thao thao bất tuyệt” thì cả người nói và người nghe đều sẽ có cảm giác căng thẳng, mệt mỏi.

2.2.4. Các động tác hình thể khi thuyết trình

Trong giao tiếp, lời nói thường đi cùng với giọng điệu và điệu bộ, cử chỉ (còn gọi là ngôn ngữ hình thể). Theo nghiên cứu của giáo sư tâm lý học Albert Mehrabian, khi giao tiếp, *ngôn ngữ* của lời nói tác động đến người nghe ít nhất, chỉ có 7%; giọng điệu của lời nói có tác động cao hơn: 38%; trong khi cử chỉ, điệu bộ có tác động lớn nhất: 55%. Điều đó cho thấy, trong giao tiếp, các hành động trực quan (nét mặt, ánh mắt, điệu bộ, cách đi đứng, các động tác tay,...) có vai trò đặc biệt quan trọng trong

việc chuyển tải thông điệp. Không những thế, nó còn thể hiện phong cách, năng lực và sự chuyên nghiệp của người thuyết trình.

Sau đây là một số kỹ năng để kết hợp vận dụng các động tác hình thể, qua đó thể hiện sự tự tin, phong cách và sự thu hút của người thuyết trình:

+ *Giao tiếp bằng ánh mắt, vẻ mặt:*

- Đôi mắt là “cửa sổ tâm hồn”, bởi vậy sự giao tiếp bằng mắt luôn là cách thức đem lại hiệu quả cao khi nó thể hiện sự đồng cảm và tin cậy giữa người nói với người nghe, đồng thời qua ánh mắt, bạn cũng có thể nhận ra được sự phản hồi ngầm từ khán giả đối với bài thuyết trình của mình.¹

- Randy Siegel – một chuyên gia đào tạo về kỹ năng thuyết trình đã khuyên những học viên của mình rằng, cần phải bắt đầu bài thuyết trình bằng việc đứng im chốc lát, tìm kiếm một khuôn mặt thân thiện, nhìn vào mắt người đó để tìm sự giao cảm, sau đó hít một hơi thở thật sâu và hãy bắt đầu. Lời khuyên đơn giản này sẽ giúp bạn có sự tự tin để bắt đầu bài thuyết trình một cách hào hứng.

- Trong suốt bài thuyết trình, bạn phải dùng mắt tiếp xúc với khán - thính giả một cách thân mật. Việc nhìn vào ai đó sẽ khiến họ cảm thấy họ đang thực sự tham gia vào vấn đề. Tuy nhiên, cũng không nên chỉ nhìn chăm chăm vào một vài người, bởi như thế những người khác sẽ cảm thấy bị “bỏ rơi”, mà nên nhìn bao quát khắp lượt khán giả để mọi người đều có cảm giác được quan tâm. Khi bạn nhìn vào mắt thính giả, trái tim và cái đầu của họ sẽ theo bạn.

- Cùng với việc giao tiếp bằng mắt, bạn cần luôn giữ vẻ mặt thân thiện, cởi mở, vui vẻ, cần tránh vẻ mặt nghiêm nghị, cứng nhắc từ đầu đến cuối. Đừng quên rằng, nét mặt tươi vui và những nụ cười đúng chỗ sẽ là vũ khí giúp bạn lấy được thiện cảm nơi người nghe.

+ *Điêu bộ và cách đi đứng:*

- Đây cũng là những yếu tố góp phần làm nên phong cách của người thuyết trình và góp phần đáng kể trong việc tạo dựng lòng tin ở người nghe. Randy Siegel có lời khuyên rằng, khi diễn thuyết cần đứng thẳng người, vai và chân giang ngang bằng nhau, mặt hướng về phía trước cùng đôi tay linh động theo lời nói. Sự di chuyển

¹Những người thiếu kinh nghiệm và không tự tin khi thuyết trình thường tránh nhìn trực diện vào khán giả, thay vào đó, họ thường nhìn xuống bàn, nhìn vào khoảng không, nhìn lên trần nhà, nhìn ra cửa sổ, hay nhìn lên màn chiếu và quay lưng lại với người nghe, đó là điều tối kỵ trong thuyết trình.

linh hoạt trong khi nói cũng sẽ góp phần làm cho buổi thuyết trình tránh được sự nhàm chán và đơn điệu, đồng thời giúp bạn tiếp cận người nghe và lôi cuốn cả những người ngồi phía xa.

- Ngôn ngữ của đôi tay: khi thuyết trình, nhiều người thường có cảm giác đôi tay “thừa thãi”, thậm chí còn bối rối không biết giấu nó vào đâu. Bởi vậy, có người khi nói thường khoanh tay trước ngực, có người cho tay vào túi quần, có người vuốt tóc hay vâng vâng mép áo... Một trong những đặc điểm của các nhà thuyết trình chuyên nghiệp là họ thường sử dụng các động tác tay rất linh hoạt để hỗ trợ và minh họa sinh động cho lời nói. Bởi vậy, để phát huy khả năng biểu đạt bằng “ngôn ngữ” của đôi tay một cách hiệu quả trong thuyết trình, cần chú ý rèn luyện các động tác sau đây:

1) Thay đổi linh hoạt các động tác tay bằng việc liên tục đổi tay và thay đổi động tác để tạo sự khác biệt, bởi khán giả sẽ không tránh khỏi cảm giác nhàm chán, thậm chí bức bối, nếu bạn cứ lặp lại mãi những điệu bộ, cử chỉ nhất định. Nếu diễn đạt hai ý thì phải vung hai tay khác nhau để người nghe có thể cảm nhận được rõ hơn về việc ta đang nói đến hai nội dung khác nhau.

2) Khi thực hiện động tác vung tay, cần lưu ý rằng, phải đưa tay theo hướng từ “trong ra, dưới lên”, bởi nếu làm ngược lại sẽ tạo cảm giác rằng bạn đang vơ cái gì đó từ bên ngoài vào hay thể hiện sự áp đặt từ trên xuống.

3) Khi muốn bày tỏ sự mong đợi, hay ý muốn thu thập ý kiến thì nên để ngửa bàn tay; ngược lại, khi muốn diễn đạt sự dè dặt hoặc áp đặt thì hãy để bàn tay sấp. Các ngón tay khép sẽ bày tỏ sự nghiêm túc, quyết đoán, còn các ngón tay mở sẽ mang lại cảm giác thiếu sinh lực, thiếu nhiệt tình.

Cùng với một số động tác nên làm thì sau đây là một số động tác cần tránh:

1) Cử chỉ khoanh tay trước ngực. Đây là một sai lầm mà chúng ta rất hay mắc phải. Động tác khoanh tay của bạn sẽ khiến đối tượng giao tiếp có cảm giác rằng bạn đang bàng quan, thờ ơ với xung quanh, hoặc bạn là một người không cởi mở, luôn phòng thủ, điều đó tạo nên một hàng rào vô hình khiến khán giả có cảm giác xa cách.

2) Cho tay vào túi quần khi nói. Đây được xem như là một hành vi tỏ ý xem thường người khác, tạo cảm giác về sự kênh kiệu, thiếu hoà nhập.

3) Tay vuốt tóc hay vôn vê mép áo hoặc xoay nhẫn, xoay bút khi thuyết trình cũng là những cử chỉ nên tránh bởi nó mách bảo về sự mất bình tĩnh, thiếu tự tin của bạn.

4) “Hoa chân múa tay” liên tục sẽ tạo cảm giác rối mắt và gây mệt mỏi cho khán giả, nhưng nếu buông thõng hai tay thì lại cho thấy sự mệt mỏi, thiếu sinh khí của diễn giả.

5) Chỉ tay vào mặt khán giả là sự thể hiện thái độ gia trưởng, hung hăng, khiến khán giả có cảm giác bị coi thường, bị chỉ trích, thậm chí là xúc phạm.

Tóm lại, ngôn ngữ, giọng điệu và các động tác hình thể có vai trò vô cùng quan trọng trong kỹ năng thuyết trình. Bởi vậy, để làm nên thành công của một buổi thuyết trình, bạn phải biết cách điều khiển, phối hợp các kỹ năng ấy một cách nghệ thuật. Giọng nói truyền cảm, ánh mắt thân thiện, vẻ mặt vui vẻ, khoan hòa, điệu bộ, cử chỉ, phong thái tự nhiên, đúng mực và phù hợp với nội dung đang nói..., tất cả sẽ làm toát lên ở bạn sự tự tin và phong cách chuyên nghiệp. Sử dụng lời nói với cử chỉ và giọng điệu thích hợp là chìa khóa dẫn đến thành công của bạn.

2.2.5. Giao tiếp với người nghe

Một nhược điểm lớn thường gặp ở những người thuyết trình ít kinh nghiệm là họ thường quá chăm chú vào việc chuyển tải các nội dung của bài thuyết trình mà không quan tâm đến việc thiết lập mối liên hệ với khán giả trong suốt thời gian trình bày, và như vậy họ đã vô tình “bỏ rơi” khán giả. Điều đó cũng đồng nghĩa với việc họ không thu hút được sự quan tâm của người nghe trong suốt bài thuyết trình.

Bởi vậy, để thiết lập và duy trì mối quan hệ giao tiếp với người nghe, cần chú ý những kỹ năng sau đây:

- Quan sát những phản ứng tâm lý của người nghe trong khi trình bày để tiếp nhận các thông tin phản hồi qua ngôn ngữ cử chỉ và điệu bộ của họ để có thể kịp thời điều chỉnh bài nói cho phù hợp. Ví dụ: khi thấy ở người nghe có những cử chỉ như nhíu trán, lắc đầu, nhìn nhau tỏ ý không hiểu, hoặc quay sang trao đổi với người bên cạnh,... thì bạn cần chủ động đáp lại phản ứng của họ bằng việc hỏi xem sự nắm bắt vấn đề của họ tới đâu để tự điều chỉnh, bổ sung thông tin hoặc giải thích cụ thể hơn. Ở đây chúng ta có thể học tuyệt chiêu của Bác Hồ với một câu hỏi đã

đi vào lịch sử trong buổi đọc Tuyên ngôn độc lập: “*Tôi nói đồng bào nghe rõ không?*”? Lập tức, cả một rừng người đồng thanh đáp: “*Có*”.

- Để người nghe thực sự nhập cuộc với bài thuyết trình thì một việc làm khác cũng không thể thiếu, đó là đặt các câu hỏi liên quan đến nội dung bài nói và khuyến khích những câu trả lời từ phía khán giả cũng như lắng nghe những câu hỏi của họ, trả lời các câu hỏi đó, kể cả việc có thể tranh luận với khán giả khi cần thiết. Tuy nhiên, ở đây đòi hỏi người thuyết trình phải có kỹ năng phản ứng nhanh nhạy để xử lý vấn đề một cách khéo léo, chủ động dẫn dắt câu chuyện để luôn kiểm soát được tình hình, không bị khán giả làm “lạc đường”.

2.2.6. Cách kết thúc tạo dư âm

Để kết thúc một bài thuyết trình tạo ấn tượng tốt đẹp và để lại dư âm đối với người nghe, bạn cần phải:

- Phát tín hiệu thông báo trước khi kết thúc.
- Tóm tắt điểm chính mà không kèm theo những lời giảng giải dông dài.
- Thách thức và kêu gọi.
- Làm cho khán giả cười vui.
- Dừng bài thuyết trình với một nhận định thú vị hay một nút thắt phù hợp với vấn đề.

Sau khi kết thúc phần thuyết trình, đừng quên nói lời cảm ơn với người nghe, đồng thời bày tỏ nguyện vọng muốn nhận được những câu hỏi từ người nghe về những vấn đề họ chưa thông suốt hoặc góp ý mở rộng thêm cho vấn đề.

2.3. Kỹ năng ứng phó với câu hỏi sau thuyết trình

- Sau phần thuyết trình thường là phần trả lời các câu hỏi của khán giả. Việc đối thoại với người nghe sau thuyết trình cũng là phần việc quan trọng của buổi thuyết trình, bởi nó giúp củng cố thông điệp và tiếp tục chuyển tải ý tưởng của bạn, bởi vậy có người gọi đây là giai đoạn “thuyết trình sau thuyết trình”.

- Để việc đối thoại với khán giả đạt được hiệu quả cao nhất, ngay khi giới thiệu lịch trình làm việc, bạn cần thông báo để mọi người biết rằng sau phần thuyết trình sẽ có thời gian để mọi người đặt câu hỏi và bạn sẽ trả lời, như thế mọi người sẽ có sự chuẩn bị các câu hỏi. Phần sau đây là các kỹ năng cơ bản để giúp bạn thực hiện thành công phần “hậu thuyết trình”.

2.3.1. Cách khuyến khích mọi người đặt câu hỏi

- Để mở đầu cho phần đặt câu hỏi, bạn hãy nói: “Ai có câu hỏi đầu tiên?”. Sự nhiệt tình của bạn sẽ mất nếu bạn không nhận được câu hỏi nào từ phía người nghe. Trong trường hợp ấy, để khích lệ người nghe đặt câu hỏi, bạn có thể “khơi mào” bằng cách nói: “Một câu hỏi mà tôi thường được hỏi là...”, và hãy trả lời câu hỏi đó.

- Khi có người nêu câu hỏi, bạn hãy nhìn thẳng vào họ và nhắc lại câu hỏi cho mọi người cùng nghe. Việc lặp lại câu hỏi không chỉ giúp xác nhận lại tính chính xác của câu hỏi mà còn giúp bạn có thêm thời gian để suy nghĩ câu trả lời.

- Một điều cũng cần lưu ý là, khi mọi người nêu câu hỏi, bạn không nên đánh giá các câu hỏi và đưa ra những lời nhận xét như: “Đó là một câu hỏi tuyệt vời!”, hoặc “Đó là một câu hỏi rất hay!”; hoặc “Quả là một câu hỏi chí lý”... Bởi vì nếu người tiếp theo đặt ra một câu hỏi mà bạn không có nhận xét tích cực tương tự thì sẽ khiến họ nghĩ rằng câu hỏi của họ không có mấy ý nghĩa, và điều đó sẽ không khuyến khích được những người khác đưa ra câu hỏi. Để thể hiện sự công bằng với những câu hỏi được đặt ra, bạn chỉ cần nói đơn giản rằng: “Cảm ơn bạn đã đặt câu hỏi này!”, hoặc “Tôi lấy làm mừng vì bạn đã nêu câu hỏi đó”...

2.3.2. Cách trả lời câu hỏi

- Nên trả lời câu hỏi một cách ngắn gọn và có trọng điểm, đừng dài dòng như đang tiếp tục một bài diễn thuyết mới, vì như vậy sẽ khiến người nghe cảm thấy nhàm chán.

- Khi trả lời câu hỏi, bạn không nên tiếp tục nhìn vào người hỏi, và cũng không nên đứng gần người hỏi, mà nên đứng ở một nơi mà tất cả mọi người đều trông thấy bạn rõ nhất. Hãy nhớ rằng bạn đang giao tiếp với mọi người, và mọi người đều cần nghe rõ câu trả lời của bạn chứ không chỉ riêng người đặt câu hỏi. Khi kết thúc câu trả lời, bạn cần giao tiếp bằng mắt với người đã đặt câu hỏi và hỏi lại: “Bây giờ vấn đề đã rõ rồi chứ ạ? Chúng ta có thể chuyển sang vấn đề khác được rồi chứ ạ?”. Nếu một cá nhân không thỏa mãn với câu trả lời của bạn thì hãy nói với người đó rằng, bạn rất vui được trao đổi tiếp về vấn đề này sau buổi thuyết trình hôm nay, và sau đó hãy chuyển sang câu hỏi kế tiếp.

2.3.3. Cách ứng phó với những tình huống đặc biệt

Trong phần đối thoại với khán giả thường có những tình huống xảy ra ngoài dự kiến, khi đó đòi hỏi bạn phải biết cách ứng phó nhanh nhạy và xử lý một cách khéo léo, tế nhị. Sau đây là những gợi ý cho cách ứng xử với một số tình huống đặc biệt:

- Trong tình huống có người thay vì đặt câu hỏi lại đưa ra những bình luận khá dài dòng như một bài diễn thuyết, bạn cần phải biết cách để họ dừng lại, nếu không sẽ làm hỏng cơ hội được hỏi của những người khác. Muốn chấm dứt phần diễn thuyết của họ một cách tự nhiên để người đó không tự ái, bạn hãy chờ thời cơ khi người đó dừng lại lấy hơi chuẩn bị nói tiếp thì bạn hãy ngắt lời họ bằng cách nói: “Xin cảm ơn ý kiến của anh/chị... Xin mọi người nêu câu hỏi tiếp theo”.

- Trong trường hợp một người nêu câu hỏi với thái độ bức xúc về một vấn đề nào đó, bạn cần ứng dụng một trong các thuật “đắc nhân tâm”, đó là, trước khi trả lời câu hỏi, hãy làm dịu sự bức xúc của họ bằng cách đặt mình trong tình huống của họ để bày tỏ sự đồng cảm. Ví dụ, bạn có thể nói: “Tôi rất hiểu / thông cảm / đồng cảm / chia sẻ với bạn về điều này, tuy nhiên...”.

- Với những ý kiến phản biện lại quan điểm của mình, thay vì bày tỏ sự bác bỏ một cách cực đoan, bạn nên nói để mọi người hiểu rằng, một vấn đề có thể có nhiều cách giải quyết khác nhau. Bởi vậy, bạn hãy thừa nhận cách giải quyết của khán giả, nhưng đừng quên giải thích rõ rằng, việc bạn thừa nhận ý kiến khác không đồng nghĩa với việc phủ nhận cách giải quyết của bạn.

- Trong trường hợp người nghe đặt ra một câu hỏi mà bạn chưa có câu trả lời chắc chắn thì bạn không nên làm gì và nên làm gì?

- + Không nên: tỏ thái độ lúng túng, mất tự tin; trả lời ngay rằng mình không biết; đưa ra ngay một câu trả lời mà mình thấy không chắc đúng; đánh lạc hướng vấn đề; trả lời lan man không đúng câu hỏi.

- + Nên: bình tĩnh; khuyến khích khán giả hãy suy nghĩ để tìm câu trả lời, đó cũng là thời gian để bạn suy nghĩ. Những câu trả lời của khán giả có thể là những gợi ý quan trọng để bạn bổ sung, hoàn thiện cho câu trả lời của mình. Nếu cả bạn và khán giả đều không có câu trả lời, khi ấy bạn có thể nói: “Đây là một câu hỏi đáng để chúng ta phải suy nghĩ. Hiện tôi cũng chưa có câu trả lời thật xác đáng cho vấn đề này, bạn có thể để lại danh thiếp, chắc chắn tôi sẽ gửi câu trả lời cho bạn sau”.

Tuy nhiên, phương án xử lý này không được phép lặp lại quá 2 lần với một bài thuyết trình.

- Với những câu hỏi nằm ngoài chủ đề, bạn cần nói rõ rằng: “Câu hỏi này không mấy thích hợp với nội dung buổi thảo luận hôm nay”; hoặc: “Tôi nghĩ rằng câu hỏi đó nằm ngoài lĩnh vực chuyên môn của tôi”; hoặc: “Tôi chỉ có thể trao đổi thêm với bạn về vấn đề này sau khi buổi thuyết trình này kết thúc”.

- Với những câu hỏi nhạy cảm, đi sâu vào những vấn đề tế nhị, không tiện hoặc không được phép trả lời, bạn hãy từ chối một cách khéo léo, nhẹ nhàng, lịch sự với những câu như: “Có lẽ là chúng ta đã đề cập vấn đề này hơi sớm”; hoặc: “Bản thân tôi cũng chưa nhận được quyết định cụ thể nào...”.

Để kết thúc phần đối thoại, bạn hãy nói: “Trước khi tôi tổng kết đôi điều, không biết còn ai có câu hỏi nào nữa không ạ?”. Sau đó, nếu không có câu hỏi nào nữa, bạn hãy đưa ra kết luận ngắn gọn nhằm nhấn mạnh lại mục đích của buổi thuyết trình, khẳng định kết quả của buổi thuyết trình, cổ vũ, khuyến khích mọi người hành động.

Như vậy, bên cạnh việc trang bị kiến thức, người thuyết trình cần phải học hỏi và rèn luyện các kỹ năng để có thể ứng xử một cách khéo léo khi đối thoại với khán giả. Sự thành công trọn vẹn của một buổi thuyết trình phụ thuộc không ít trình độ làm chủ các kỹ năng này của bạn.

Tóm lại, một bài bài thuyết trình thành công phải đạt được các yêu cầu cơ bản sau: *chuẩn bị chu đáo, mở đầu ấn tượng, nội dung thuyết phục, trình bày lôi cuốn, kết thúc tạo dư âm.*

CÂU HỎI VÀ BÀI TẬP THỰC HÀNH:

1. Theo bạn thì cần bổ sung thêm kỹ năng nào ngoài các kỹ năng trên đây để giúp cho việc thực hiện tốt một bài thuyết trình?
2. Hãy lựa chọn một đề tài thuyết trình mà bạn có hứng thú và chuẩn bị kịch bản cho một bài thuyết trình cá nhân trước lớp dự kiến trong thời gian 10 phút.
3. Vận dụng các kỹ năng đã học để thực hiện một bài thuyết trình trước lớp theo nhóm trong thời gian 20 phút.

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Phong Liễu, *Diễn thuyết trước công chúng*, Nxb. Thanh Hoa, 2007
2. Richard Hal, *Thuyết trình thật đơn giản*, Nxb. Lao động, 2009.
3. Tim Hindle, *Kỹ năng thuyết trình*, (Dương Trí Hiển biên dịch), Nxb. Tổng hợp TP. Hồ Chí Minh, 2008.
4. <http://www.ketnoisunghiep.vn/ky-nang-dien-dat-thuyet-trinh>
5. Ebook, *Kỹ năng thuyết trình*, <http://www.ebook.edu.vn>
6. <http://tailieu.vn/kynangmem>
7. <http://hieuhoc.com>

CHƯƠNG 3 KỸ NĂNG LẬP LUẬN

❖ Mục đích yêu cầu:

Chương này nhằm giúp người học:

+ Về kiến thức:

- Hiểu được tầm quan trọng của lập luận trong các hoạt động giao tiếp ngôn ngữ (nói / viết) trong đời sống, đặc biệt là đối với một số ngành nghề đặc thù (nghề luật, nghề báo, nghề giáo, chính khách...).
- Nắm vững lý thuyết về lập luận và các kỹ năng lập luận để giúp cho việc rèn luyện các kỹ năng nói và viết một cách logic, chặt chẽ, mạch lạc, có sức thuyết phục; đồng thời qua đó cũng giúp rèn luyện các kỹ năng đọc - hiểu và tiếp nhận chính xác nội dung của một văn bản để có thể vận dụng có hiệu quả trong các công việc học tập, nghiên cứu cũng như các hoạt động giao tiếp xã hội và các ngành nghề chuyên môn.
- Từ nền tảng chung của lý thuyết và kỹ năng lập luận, giúp sinh viên ngành Luật nắm được những yêu cầu và đặc điểm của lập luận pháp lý để có thể vận dụng có hiệu quả trong việc hành nghề Luật.

+ Về kỹ năng:

- Phát triển các kỹ năng chứng minh và bác bỏ một luận đề.
- Rèn luyện các năng lực ngôn ngữ, tư duy và khả năng hùng biện.

- Rèn luyện các kỹ năng lập luận để đem lại hiệu quả thuyết phục cao trong các lĩnh vực giao tiếp ngôn ngữ nói chung và lập luận trong tranh cãi pháp lý nói riêng.
- + Về phương pháp:
- Chú trọng việc thực hành các kỹ năng lập luận cụ thể sau mỗi phần lý thuyết.

BÀI 1 LÝ THUYẾT VỀ LẬP LUẬN

1. Khái niệm về lập luận

- Giao tiếp bằng ngôn ngữ là một hành động có ý thức của con người nên bao giờ cũng gắn liền với tính mục đích: nói cái gì, nói để làm gì, nói như thế nào. Trong đời sống, con người sử dụng ngôn ngữ trong nhiều mục đích giao tiếp khác nhau, đòi hỏi phải sử dụng những phương thức biểu đạt khác nhau. Khi cần kể một câu chuyện, ta dùng phương thức tự sự. Khi cần giới thiệu hình ảnh một người, một sự vật, một con vật, một cảnh sinh hoạt hoặc phong cảnh thiên nhiên, ta thường dùng phương thức miêu tả, thuyết minh. Khi cần bộc lộ cảm xúc người ta dùng phương thức biểu cảm...

- Cũng không ít khi trong giao tiếp, con người cần phải bày tỏ, phát biểu những nhận định, suy nghĩ, bình luận, đánh giá, thể hiện quan điểm, tư tưởng của mình trước một vấn đề nào đó của cuộc sống, qua đó để thuyết phục, lôi cuốn người đọc/người nghe chấp nhận ý kiến, quan điểm của mình, nhằm làm thay đổi nhận thức và hành động của họ. Khi các hoạt động giao tiếp ngôn ngữ (nói/viết) được thực hiện với mục đích như vậy cũng tức là khi chúng ta đã thực hiện hành động *lập luận*.

- Kể từ khi biết dùng ngôn ngữ để diễn đạt nhằm thực hiện các mục đích giao tiếp, con người đã biết lập luận và cần đến lập luận. Bởi vậy, từ thời cổ đại Hy Lạp, lập luận đã được quan tâm đến trong lĩnh vực Tu từ học và Logic học. Trong cuốn *Tu từ học* (Rhetoric) của Aristote, lập luận được xem là một lĩnh vực thuộc về “thuật hùng biện”, về nghệ thuật nói năng. Sau đó nó được bàn đến trong các phép suy luận logic, trong thuật ngụ ý biện và trong các cuộc nghị luận, tranh cãi ở tòa án.

- Đến nửa sau của thế kỷ XX, lý thuyết về lập luận mới thực sự được quan tâm trở lại với những nghiên cứu toàn diện hơn cùng với sự ra đời của bộ môn *Ngữ dụng học* - môn học nghiên cứu về hoạt động ngôn ngữ trong giao tiếp xã hội gắn với ngôn cảnh và ngữ cảnh cụ thể, trong đó đóng góp quan trọng nhất thuộc về hai nhà ngôn ngữ học người Pháp: Oswald Ducrot và Jean Claude Anscombe (1983). Cho đến thập niên 90, lập luận vẫn còn “là một lĩnh vực mới trong ngôn ngữ học thế giới. Ở Việt Nam, nó còn hoàn toàn lạ lẫm đối với các nhà ngôn ngữ học, kể cả các nhà nghiên cứu quan tâm đến ngữ dụng”.¹

- Trên nền tảng cơ bản của lý thuyết lập luận đã được xây dựng bởi một số công trình nghiên cứu trên thế giới, hiện nay việc nghiên cứu lý thuyết về lập luận trên ngữ liệu tiếng Việt trong Ngữ dụng học cũng đã đạt được những kết quả đáng ghi nhận, với việc đưa môn Ngữ dụng học vào giảng dạy trong chương trình đại học, và cùng với đó là sự ra đời của các giáo trình và các công trình nghiên cứu về ngữ dụng học thuộc các chuyên ngành ngôn ngữ và văn học.

Vậy lập luận là gì?

1.1. Khái niệm

Lập luận (argumentation) trong Logic học gọi là *suy luận*, *suy lý* hoặc *suy diễn logic*. Theo đó, Logic học định nghĩa:

- “*Suy luận (còn gọi là suy diễn logic) là hình thức của tư duy, trong đó từ một số tri thức đã có rút ra tri thức mới*”.²

- “*Suy luận là hình thức cơ bản của tư duy mà từ một hay nhiều phán đoán đã có người ta suy ra được phán đoán mới*”³.

Suy luận là hoạt động của tư duy trừu tượng, diễn ra trong đầu óc con người, được Logic học nghiên cứu và khái quát với những quy tắc có tính phổ quát của tư duy. Tuy nhiên, tư duy không thể tồn tại bên ngoài ngôn ngữ (dưới các dạng ngôn ngữ thầm hoặc phát ngôn nói / viết). Hoạt động suy luận khi được hiện thực hóa bằng ngôn ngữ dưới các dạng phát ngôn nói / viết thì được gọi là *lập luận*. Do đó, từ phương diện ngôn ngữ, lập luận được định nghĩa:

¹ Đỗ Hữu Châu, Bùi Minh Toán, *Đại cương ngôn ngữ học*, tập 2, NX.GD, 1993.

² Phạm Đình Nghiệm, *Nhập môn Logic học*, NXB. ĐHQG, 2006, tr. 86

³ Lê Duy Ninh, *Logic – phi logic trong đời thường và trong pháp luật*, NXB.ĐHQG TP. HCM, 2009, tr.87

- Từ điển từ Hán – Việt định nghĩa *lập luận* là: “sắp đặt ý tứ và lý lẽ lập thành lời nghị luận”¹. Từ điển Tiếng Việt định nghĩa: “*Lập luận* là trình bày lý lẽ một cách có hệ thống, có logic nhằm chứng minh cho một kết luận về một vấn đề”.²

Theo đó, Ngữ dụng học định nghĩa:

- “*Lập luận* là một hoạt động ngôn từ. Bằng công cụ ngôn ngữ, người nói đưa ra những lý lẽ nhằm dẫn dắt người nghe đến một hệ thống xác tín nào đó: rút ra một (một số) kết luận hay chấp nhận một (một số) kết luận nào đó”.³

- “*Lập luận* là đưa ra những lý lẽ nhằm dẫn dắt người nghe đến một kết luận hay chấp nhận một kết luận nào đấy mà người nói muốn đạt tới”.⁴

- “*Lập luận* là người nói hay người viết đưa ra một hay một số lý lẽ mà ta còn gọi là luận cứ nhằm dẫn dắt người đọc hay người nghe đến một kết luận nào đó mà người nói, người viết muốn hướng tới”.⁵

1.2. Quan hệ giữa lập luận với miêu tả, trần thuật

Hãy xét các ví dụ sau đây:

(1) *Trời mưa to.*

(2) *Nhà cửa ông giám đốc cực kỳ lộng lẫy, sang trọng.*

(3) *Cô ấy luôn thức khuya dậy sớm.*

(4) *Bố Lâm cởi trần, mặc quần đùi, bấp thịch cuồn cuộn.* (Nguyễn Huy Thiệp)

(5) *Ngoài kia, qua một lớp vườn hoang là cánh đồng bao la. Trẻ con thả diều, người lớn thong thả dạo mát. Những nàng con gái nhớn nhoe. Dải thắt lưng lụa bạch lất phất trong gió hoàng hôn. Mặt trời mùa thu lặn lẽ chìm xuống sau cánh đồng lúa.* (Tô Hoài)

(6) *Đêm tối đối với Liên quen lắm, chị không sợ nó nữa. Tối hết cả, con đường thăm thẳm ra sông, con đường qua chợ về nhà, các ngõ vào làng lại sẫm đen hơn nữa. Giờ chỉ còn ngọn đèn con của chị Tý, và cái bếp lửa của bác Siêu chiếu sáng một vùng đất cát, trong cửa hàng, ngọn đèn của Liên, ngọn đèn vắn nhỏ, thưa thớt từng hột sáng lọt qua phên nứa. Tất cả phố xá trong huyện bây giờ đều thu nhỏ lại nơi hàng nước của chị Tý.* (Thạch Lam)

¹ Trần Thị Thanh Liêm, *Từ điển Hán Việt*, Nxb. Văn hóa Thông tin, 2007

² Viện Ngôn ngữ học, *Từ điển Tiếng Việt*, sdd.

³ Nguyễn Đức Dân, *Ngữ dụng học*, NXB.GD, 1998, tr.165.

⁴ Đỗ Hữu Châu, Bùi Minh Toán, sdd, tr. 155

⁵ Đỗ Thị Kim Liên, *Ngữ dụng học*, NXB.ĐHQG HN, 2005, tr.141

(7) Ông ấy có nhà lầu, xe hơi, lại có cả trang trại ở nhà quê. Vậy thì chính là người giàu đứt đi rồi.

(8) Trường Đại học Luật TP. Hồ Chí Minh có đội ngũ cán bộ giảng dạy được đào tạo cơ bản, có trình độ chuyên môn vững vàng. Hiện nay trường đang đào tạo hơn 10.000 sinh viên thuộc các hệ chính quy và tại chức cùng với hàng trăm học viên cao học và nghiên cứu sinh. Trường Đại học Luật TP. Hồ Chí Minh là cơ sở đào tạo nguồn nhân lực ngành Luật hàng đầu cho các tỉnh phía Nam. Trường Đại học Luật TP. Hồ Chí Minh cũng là cơ sở đào tạo ngành Luật có uy tín ở Việt Nam.

Các ví dụ (1), (2), (3), (4), (5), (6) là những phát ngôn miêu tả, trần thuật, có mục đích thông báo về các sự vật, sự việc, hiện tượng của đời sống. Giá trị của một phát ngôn miêu tả được đánh giá theo tiêu chí đúng / sai, chân thực / không chân thực, căn cứ trên đối tượng thực tế mà nó phản ánh. Qua các phát ngôn miêu tả, trần thuật này, ta nhận được các thông tin về các đối tượng của hiện thực và có thể kiểm chứng tính đúng / sai của các thông tin ấy.

Các ví dụ (7), (8) là các phát ngôn lập luận, các phát ngôn này có mục đích chứng minh, thuyết phục để dẫn dắt đến một kết luận trực tiếp.

Tuy nhiên, trong giao tiếp ngôn ngữ, thông thường ít khi người ta miêu tả, trần thuật chỉ để đơn thuần là thông báo một thông tin về các sự vật, hiện tượng. Nói cách khác, khi miêu tả, trần thuật một đối tượng, một sự việc nào đó, người ta còn muốn hướng người nghe đến một nội dung thông báo khác nằm ngoài các nội dung miêu tả, trần thuật trực tiếp. Cái mà thông tin miêu tả, trần thuật hướng tới là một kết luận (một thái độ, một sự đánh giá, một nhận định hay một hành động nào đó cần phải thực hiện) được biểu hiện một cách hàm ẩn đằng sau những thông tin trực tiếp đó.

- Xét ví dụ (1), có thể thấy, phát ngôn chỉ là sự miêu tả một hiện thực đang xảy ra (trời mưa), tự thân nó không chứa hàm ý định hướng kết luận, nhưng nếu đặt trong một văn cảnh giao tiếp cụ thể thì nó cũng có giá trị định hướng cho một kết luận. Nếu đó là lời mà người nói nói với người nghe đang có ý định đi đâu đó thì phát ngôn này có hàm ý thuyết phục: *khoan hãy đi.*

- Xét các ví dụ (2), (3), (4), (5), (6) có thể thấy, người nói/viết dù không trực tiếp rút ra kết luận bởi một phát ngôn cụ thể nhưng nội dung miêu tả tự nó đã hướng tới

một kết luận hàm ẩn: ví dụ (2) hàm ý về sự *không liêm khiết* của ông giám đốc; ví dụ (3) hàm ý khen cô gái *chăm chỉ*; ví dụ (4) hàm ý khen ông Lâm là *một người khỏe mạnh*; ví dụ (5) có định hướng kết luận: *cuộc sống ở chốn làng quê thật êm đềm, thơ mộng*; ví dụ (6) có định hướng kết luận: *cuộc sống nơi phố huyện thật tối tăm, tù túng, quẩn quanh*.

Các ví dụ (2), (3), (4), (5), (6) tuy là những phát ngôn miêu tả, trần thuật với mục đích là thông báo, nhưng trong đó đã hàm ẩn một sự đánh giá, một kết luận, vì vậy chúng còn được gọi là những *lập luận hàm ngôn*. Trong cuộc sống, nhiều khi vì lý do tế nhị nào đó, người ta không muốn nói thẳng ra điều cần nói mà để tự nội dung miêu tả sẽ định hướng cho kết luận. Đặc biệt trong văn chương, với mục đích để tạo sự khách quan cho việc miêu tả, trần thuật, người viết thường phải “*ẩn mình*” đi để cho tự thân các chi tiết, sự kiện nói lên điều cần nói. “Cái tư tưởng trong nghệ thuật là một tư tưởng nấu mình, yên lặng” (Nguyễn Đình Thi). Do đó cách định hướng lập luận từ các yếu tố của hiện thực được miêu tả là phương cách chủ yếu mà văn chương sử dụng để tạo nên những hàm ngôn, qua đó để người đọc tự rút ra kết luận tùy thuộc vào sự nhận thức, cảm nhận của mình.

Như vậy, phát ngôn miêu tả, trần thuật tự nó chưa phải là một lập luận đích thực mà nó chỉ chứa đựng tiềm năng lập luận, hoặc chỉ có giá trị lập luận ở dạng hàm ẩn chìm trong chiều sâu nội dung thông báo. Chỉ khi từ các phát ngôn miêu tả, trần thuật, người nói / viết đi đến một kết luận trực tiếp, “*hiển ngôn*” thì mới trở thành một lập luận đích thực.

Trong ví dụ (7), (8), các phát ngôn được gạch chân là các kết luận được rút ra trực tiếp từ những phát ngôn miêu tả, trần thuật đứng trước nó để tạo thành một lập luận, đó là lập luận “*hiển ngôn*”. Nếu trong văn chương, nhà văn thường sử dụng phổ biến các lập luận ở dạng hàm ẩn thông qua việc miêu tả, trần thuật thì trong các văn bản nghị luận khoa học, chính trị - xã hội hay lập luận/tranh luận pháp lý lại chủ yếu chỉ sử dụng dạng lập luận “*hiển ngôn*”. Nghĩa là, sự lập luận trong các lĩnh vực này đòi hỏi các kết luận phải được rút ra một cách rõ ràng, minh định để thuyết phục người đọc, người nghe chấp nhận các kết luận mà người nói muốn khẳng định, tránh sự nhận thức mơ hồ hay hiểu nhầm.

Logic học hay Ngữ dụng học nghiên cứu về lập luận cũng chỉ giới hạn đối tượng ở loại lập luận hiển ngôn này.

1.3. Phân biệt lập luận logic hình thức và lập luận đời thường

- Nếu suy luận logic được Logic học khái quát trong các qui luật của tư duy, được mô thức hóa trong các khuôn mẫu của ngôn ngữ hình thức nên nó mang tính phổ biến và tất yếu đúng với mọi nơi, mọi lúc, thì đồng thời mỗi dân tộc, mỗi cộng đồng lại có một nền tảng văn hóa, tâm lý, đạo đức, kinh nghiệm, với những tiêu chuẩn về đúng / sai, phải / trái, tốt / xấu... làm căn cứ cho lập luận, cùng với sự phong phú và đa dạng của các phương tiện ngôn ngữ tự nhiên để biểu hiện nó. Đó là lập luận theo *lý lẽ đời thường* hay lập luận theo *ngôn ngữ tự nhiên*. Từ đó có thể phân chia sự lập luận thành hai loại:

a) Loại lập luận hướng đến mục đích để khẳng định về giá trị chân lý đúng / sai của sự kiện. Loại lập luận này đòi hỏi phương pháp suy luận hình thức, theo những khuôn mẫu suy luận chặt chẽ, còn gọi là *lập luận theo logic hình thức* hay *lập luận theo diễn từ chuẩn*. Ở đó chân lý được khẳng định qua các tiền đề và các quy tắc suy diễn theo một ngôn ngữ hình thức, nhân tạo và phổ quát, hiểu theo nghĩa mọi nơi, mọi người dùng những ngôn ngữ tự nhiên khác nhau cũng lập luận theo một mô thức chung có tính phổ quát như thế. Theo nghĩa này, người ta đánh giá một lập luận dựa trên tiêu chí là sự chặt chẽ và chính xác hay không, tùy thuộc vào việc nó xuất phát từ những tiền đề đúng hay không, và sự suy diễn trong đó có hợp qui tắc hay không.

b) Loại lập luận để thuyết phục, làm thay đổi nhận thức hay tạo lập, củng cố lòng tin ở người nghe. Loại lập luận này còn gọi là lập luận theo *logic không hình thức*, hay còn gọi là *lập luận theo ngôn ngữ tự nhiên*, hoặc *lập luận đời thường* (*lập luận theo lẽ thường*). Lập luận đời thường không chỉ nhằm mục đích khẳng định chân lý đúng / sai (thậm chí nhiều khi không thể xác định theo tiêu chí đúng/sai), mà quan trọng hơn là nhằm đạt được hiệu quả *thuyết phục*, làm cho người khác chấp nhận ý kiến của mình dựa trên lý lẽ là những tri thức văn hóa, tâm lý, đạo đức, thói quen ứng xử... của một cộng đồng, một dân tộc, một xã hội, được hầu hết các thành viên sống trong xã hội (cộng đồng) đó thừa nhận và tuân thủ như một lẽ hiển nhiên.

Lập luận đời thường trước hết cũng phải tuân thủ các qui luật cơ bản của tư duy, đã được khái quát dưới dạng khuôn mẫu chung của lập luận logic hình thức, (luật đồng nhất, luật không mâu thuẫn, luật triệt tam, luật lý do đầy đủ), cũng như các nguyên tắc của phép suy luận (diễn dịch, qui nạp, tương tự). Tuy nhiên, trong thực tế, trên nền tảng của những qui luật và nguyên tắc chung của tư duy, lập luận đời thường đã vận dụng vô cùng linh hoạt các nguyên tắc của logic hình thức vào trong thực tiễn đời sống văn hóa và ngôn ngữ của mỗi dân tộc, mỗi cộng đồng để đạt được các mục đích trong những tình huống giao tiếp cụ thể.

Bảng so sánh sau đây sẽ cho thấy sự khác nhau giữa lập luận logic hình thức và lập luận đời thường:

Tiêu chí so sánh	Lập luận logic hình thức	Lập luận đời thường
<i>Phương tiện lập luận</i>	- Dựa trên các luận cứ khoa học (các chân lý khoa học đã được kiểm chứng: định lý, định luật, qui luật, tư tưởng,... có tính phổ quát toàn nhân loại; là các số liệu, sự kiện, chứng cứ... đã được kiểm chứng nên tất yếu đúng.	- Dựa trên những lý lẽ thực tiễn (quan niệm, phong tục, tập quán, kinh nghiệm, thói quen ứng xử...) được một dân tộc, một cộng đồng thừa nhận.
<i>Phương pháp lập luận</i>	- Tuân thủ các qui tắc suy diễn logic hình thức chặt chẽ, theo khuôn mẫu cố định; thống kê được về mặt số lượng. - Không thể dẫn nhiều luận cứ cho một kết luận.	- Vận dụng linh hoạt, đa dạng các qui luật của tư duy; không thể thống kê được về mặt số lượng. - Có thể dẫn ra nhiều luận cứ cho một kết luận.
<i>Quan</i>	- Quan hệ lập luận xảy ra	- Quan hệ lập luận diễn ra giữa các

<i>hệ lập luận</i>	giữa các mệnh đề. - Giữa luận cứ và kết luận có quan hệ logic nên kết luận được suy ra một cách tất yếu từ luận cứ.	hành động ở lời, tức tự thân nội dung miêu tả đã có giá trị lập luận (định hướng cho kết luận). - Giá trị của lập luận có thể không được suy ra một cách tất yếu từ các luận cứ, mà phụ thuộc vào ngữ cảnh của lời và định hướng của người nói.
<i>Tính phổ quát của lập luận</i>	- Tất yếu đúng ở mọi nơi, mọi lúc (vì là chân lý khoa học nên có tính khách quan, phổ quát và tất yếu).	- Không tất yếu đúng ở mọi nơi, mọi lúc (tùy thuộc vào tri thức, kinh nghiệm, văn hóa của từng cộng đồng, từng ngữ cảnh giao tiếp).
<i>Tính giá trị của lập luận</i>	- Chắc chắn, không có phản lập luận. - Chỉ có hai khả năng: đúng / sai.	- Không chắc chắn, có phản lập luận. - Có các khả năng khác.
<i>Tính mục đích của lập luận</i>	- Đánh giá, khẳng định chân lý đúng / sai, có / không. - Hướng đến giá trị chân lý.	- Thuyết phục, thay đổi, củng cố lòng tin, làm người khác nghe theo mình. - Hướng đến tính hiệu quả.

- Trong cuộc sống, chúng ta không chỉ sử dụng phương thức lập luận logic hình thức mà còn rất thường xuyên dùng đến phương thức lập luận đời thường. Cả hai phương thức lập luận này thường được vận dụng bổ sung, hỗ trợ nhau để đem lại hiệu quả cao hơn khi chúng ta cần phải chứng minh, khẳng định, bác bỏ hay thuyết phục người khác chấp nhận ý kiến của mình.

- Tuy nhiên, điều đó không có nghĩa rằng, quan hệ giữa lập luận logic hình thức và lập luận đời thường (logic ngôn ngữ tự nhiên) là mối quan hệ đồng đẳng, mà đây là mối quan hệ giữa cái phổ quát và cái cụ thể. Nghĩa là, lập luận theo logic đời thường phải dựa trên nền tảng là những nguyên tắc chung của các qui luật tư duy

và phép suy luận trong logic hình thức nhưng được biểu hiện phong phú, đa dạng tùy theo đặc điểm ngôn ngữ và môi trường văn hóa cụ thể.

- Việc phân biệt hai loại lập luận này cũng có ý nghĩa quan trọng trong việc vận dụng nó một cách phù hợp và linh hoạt để đem lại hiệu quả cao trong các hoạt động ngôn ngữ nói và viết.

Như vậy, có thể đưa ra một khái niệm xác định hơn về lập luận đời thường như sau:

Lập luận đời thường là lập luận dựa trên các lý lẽ thực tiễn để thuyết phục người khác chấp nhận kết luận mà mình đưa ra.

Lập luận đời thường, tức lập luận theo logic không hình thức là đối tượng của việc nghiên cứu kỹ năng lập luận mà chúng tôi sẽ thực hiện trong chương này, dựa trên sự kết hợp những qui luật chung có tính phổ quát của suy luận logic hình thức, được hiện thực hóa trong ngôn ngữ tự nhiên của tiếng Việt, gắn với những lý lẽ đời thường thuộc về vốn tri thức kinh nghiệm và ứng xử văn hóa riêng của người Việt.

2. Vai trò của lập luận

- Cũng như với mọi hoạt động khác, trong hoạt động giao tiếp ngôn ngữ, chúng ta luôn muốn đạt được hiệu quả cao nhất, tức là muốn giải thích để người khác hiểu điều mình nói, để giải tỏa sự hiểu lầm; muốn chứng minh để khẳng định, để bác bỏ hay để thuyết phục người nghe chấp nhận ý kiến của mình. Để đạt được các mục đích đó, không thể thiếu sự lập luận. Lập luận thể hiện sự nhận thức, đánh giá, phân tích, suy luận của mỗi người về các sự việc, các mối quan hệ xảy ra trong cuộc sống.

- Lập luận có mặt trong bất cứ diễn ngôn (nói / viết) nào của hoạt động giao tiếp ngôn ngữ trong cuộc sống hàng ngày. Không chỉ trong văn nghị luận (là loại văn bản được tạo lập trên nền tảng then chốt là lập luận), mà khi ta kể lại một sự kiện, miêu tả một hiện thực, dù trực tiếp hay gián tiếp, ta cũng thực hiện một vận động lập luận; cũng không phải chỉ khi tranh luận những vấn đề lý luận cao siêu ta mới dùng đến lập luận, mà ngay trong một hành vi đời thường như khi người ta mua bán, trả giá một món hàng, cả người mua và người bán đều cần lập luận để thuyết phục, hòng mua được rẻ và bán được đắt... Bởi vậy, có thể nói, khả năng lập luận

còn cần cho mọi người đến khi nào con người còn cần đến sự giao tiếp bằng ngôn ngữ. Khả năng lập luận chính là “chứng chỉ” về năng lực trí tuệ, khả năng tư duy logic cũng như sự hoàn thiện về kỹ năng ngôn ngữ của con người.

- Trong nhà trường, khả năng lập luận tốt cũng sẽ giúp học sinh/ sinh viên thực hiện tốt các bài thảo luận, thuyết trình, tranh luận, viết tiểu luận, làm các đề tài khoa học, luận văn tốt nghiệp cũng như làm tốt các bài thi tự luận và vấn đáp.

- Trong nghiên cứu khoa học, việc nắm vững các kỹ năng lập luận sẽ giúp người nghiên cứu trình bày các vấn đề khoa học, công bố các kết quả nghiên cứu một cách rõ ràng, mạch lạc, logic, có sức thuyết phục thông qua văn bản là các công trình nghiên cứu, các chuyên luận khoa học.

- Đặc biệt, trong cuộc sống còn có những ngành nghề mà khả năng lập luận là điều kiện tối cần thiết, bởi nó có tính chất quyết định sự thành công hay thất bại của công việc và sự nghiệp. Các triết gia, các chính khách, những người thường xuyên phải nói trước công chúng, đặc biệt là những người hành nghề Luật thuộc vào nhóm đối tượng này. Đối với họ, “công cụ” để hành nghề chính là kỹ năng lập luận sắc sảo; lập luận để chứng minh, để giải thích, thuyết phục, nhằm khẳng định / bác bỏ, để kết tội hoặc gỡ tội cho bị cáo; thậm chí, một “thầy cãi” xuất sắc chỉ bằng khả năng lập luận chặt chẽ, thuyết phục mà có thể làm nên “kỳ tích” cứu được mạng sống cho thân chủ của mình.

Mặc dù vậy, trong thực tế, cũng không ít khi chúng ta từng chứng kiến trong các phiên tòa, trên báo chí và các phương tiện thông tin đại chúng những lập luận kiểu “lý sự cùn” của những người có “vai vế” trong xã hội, thậm chí cả những người làm nghề “thầy cãi”.

Ví dụ: Đây là một “bi hài kịch” đã xảy ra ở một phiên tòa, khi một bị cáo được nói lần cuối cùng đã phải “dài lời” đến 45 phút để tự bào chữa lại cho mình, vì, như bị cáo giải thích: “*Hôm qua luật sư bào chữa nói chưa đúng ý bị cáo, sợ người khác hiểu nhầm, hôm nay xin nói lại cho có trật tự, logic...*”.¹ Thậm chí, hài hước hơn, có vị luật sư trong phần tranh luận với Viện Kiểm sát, khi chưa “cãi” xong được cho thân chủ của mình đã phải...bật khóc nước mắt, và kêu oan cho... chính mình.

Còn đây là phát ngôn gây “sốc” của một vị quan chức cấp cao của Chính phủ khi trả lời chất vấn của đại biểu Quốc hội về việc xử lý sai phạm trong vụ Vinashin

¹ Báo Người Lao động, 23/4/1999

(làm thất thoát của Nhà nước lên đến hàng chục ngàn tỉ đồng): “*Thủ tướng đã có chỉ đạo rồi, ai sai sẽ bị xử lý trách nhiệm. (...) Cán bộ sai thì phải sửa nhưng phải cân lên đặt xuống. Nếu cách chức ngay, lấy ai làm việc. Pháp luật cũng có đạo lý, nếu cứ sai là đẹp thì chúng ta bầu cán bộ không kịp*”.¹

Những phát ngôn nguy hiểm kiểu “lý sự cùn” như vậy của những người “cầm cân nảy mực” trong xã hội đã khiến dư luận không khỏi bức xúc, và theo đó, uy tín của người nói cũng bị suy giảm nghiêm trọng.²

Xem thế đủ biết, lập luận có vai trò vô cùng quan trọng trong cách chúng ta khẳng định mình trước mọi người.

3. Cấu trúc của lập luận

Cấu trúc của một lập luận gồm các thành tố: luận cứ (lý lẽ), kết luận và các yếu tố chỉ dẫn lập luận.

3.1. Luận cứ

Luận cứ (argument) trong logic hình thức gọi đây là *tiền đề* của một phép suy luận. Luận cứ gồm hai loại: chứng cứ và lý lẽ.

a. Chứng cứ:

Chứng cứ là các luận cứ thực thực tế, đó là các số liệu, sự kiện, bằng chứng thu thập được từ quan sát thực tế hay bằng thực nghiệm khoa học.

b. Lý lẽ:

Lý lẽ gồm hai loại:

+ Lý lẽ khoa học (còn gọi là luận cứ logic): đó là các quan điểm lý thuyết, các luận điểm khoa học, các tư tưởng, các tiên đề, định lý, định luật, quy luật... là các phán đoán đúng/ sai logic đã được khoa học chứng minh, khẳng định, tức đã được kiểm chứng bằng phương pháp khoa học nên tất yếu đúng mọi nơi, mọi lúc.

+ Lý lẽ đời thường (còn gọi là *lẽ thường*): đó là những kinh nghiệm sống, kinh nghiệm văn hóa, là thói quen, chuẩn mực ứng xử, được đúc kết từ một thực tiễn cụ thể, được một cộng đồng thừa nhận nên không tất yếu đúng ở mọi nơi, mọi lúc, trong mọi mối quan hệ.

¹ Báo *Pháp luật TP. HCM*, 13/6/2010.

² Nhìn ra nước ngoài, chúng ta từng biết gần đây, một vị quan chức cấp cao của Nhật chỉ vì một câu nói “lỡ lời” đã phải từ chức trước sự phản ứng của dư luận.

- Mỗi lập luận có thể có một hoặc nhiều luận cứ. Các luận cứ có thể xuất hiện trong cùng một phát ngôn:

- (1) Vì chân đau nên tôi không đi làm.
- (2) Trời mưa, chân lại đau nên tôi không đi làm.
- (3) Trời mưa, chân đau, xe lại hỏng nên tôi không đi làm.

Trong một đoạn lập luận, các luận cứ xuất hiện trong các phát ngôn khác nhau nhưng liên kết:

(4) Xuân Hương hiện lên trong thơ mình với một tư thế rất lạ. Nhìn thì không nhìn thẳng mà “ghé mắt trông sang”. Đi thì “người quen cửa Phật chen chân xọc” tuồng như chân giẫm tới đâu là đất thủng tới đó. Đứng là “đứng treó trông theo cảnh hắt heo”. Chứ không chịu đứng bình thường. Lúc bước mình phấn uất thì văng ngay “chém cha cái kiếp lấy chồng chung. (Xuân Diệu)

Nhưng cũng có khi các luận cứ không đứng liên kết:

(5) Lúc đó tôi bị hoảng loạn vì chưa từng thấy nhiều công an đến khám xét nhà mình như thế. Tôi không nhớ được là điều bình thường. Hơn nữa, thường ngày tôi vốn là người hay quên.¹

- Giữa các luận cứ có *quan hệ đồng hướng lập luận*. Các luận cứ trong một lập luận bắt buộc phải đồng hướng lập luận, có nghĩa là các luận cứ 1, 2, 3... phải cùng hướng đến một kết luận (tốt / xấu, khen / chê, nên / không nên), (tức phải tuân thủ *luật cấm mâu thuẫn*).

Tuy nhiên, trong quan hệ đồng hướng lập luận cũng có hai trường hợp xảy ra: đồng hướng tương hợp và đồng hướng không tương hợp.

* Luận cứ đồng hướng tương hợp (cùng phạm trù):

(1) Quan lại vì tiền mà bất chấp công lý. Sai nha vì tiền mà tra tấn cha con Vương Ông. Tú Bà, Mã Giám Sinh, Bạc Hạng vì tiền mà làm nghề bán thịt buôn người. Cả một xã hội chạy theo đồng tiền. (Hoài Thanh)

* Luận cứ đồng hướng không tương hợp (không cùng phạm trù):

(2) Chiếc xe này còn rất mới, biển số đẹp, anh lại mới nhận tiền thưởng, mua đi.

¹ Giải trình của Hà Kiều Anh với Hội đồng xét xử trong phiên tòa xét xử phúc thẩm vụ án công ty Đông Nam về việc cô đã quên mã số kết sắt để số tiền mà cô khẳng định là của mình.

- Trong một lập luận có nhiều luận cứ thì các luận cứ thường có hiệu lực lập luận khác nhau. Thông thường, luận cứ nào có hiệu lực lập luận mạnh hơn, tức có lợi hơn cho kết luận thì được đặt sát phần kết luận:

(1) *Anh là lớp trưởng, là người năng động hoạt bát, có tài ăn nói, lại là đảng viên, vì vậy anh nên đi dự thi Olympic Mác-Lenin lần này.*

(2) “... Là người có chủ trương sai trái, khi bị phát hiện lại đối phó...Đặc biệt, thái độ khai báo ngoan cố, không thành thật, do vậy cần phải thẳng tay nghiêm trị”. (Báo Người Lao động, 1/5/1999).¹

(3a) *Bức tranh này đắt nhưng đẹp, nên mua.*

(3b) *Bức tranh này đẹp nhưng đắt, không nên mua.*

Kết luận của lập luận là do luận cứ có hiệu lực mạnh nhất quyết định, các luận cứ khác có vai trò bổ sung, hỗ trợ thêm.

Tóm lại, trong lập luận, luận cứ là thành phần có vai trò vô cùng quan trọng, bởi đó là căn cứ, là tiền đề để dẫn đến kết luận. Sức mạnh thuyết phục của lập luận được tạo nên bởi độ tin cậy của luận cứ cũng như cách tổ chức, sắp xếp trình tự của các luận cứ trong lập luận để đảm bảo sự gắn kết logic giữa luận cứ với luận cứ và luận cứ với kết luận.

3.2. Kết luận

- *Kết luận* là hệ quả rút ra từ các luận cứ. Đây là thành phần chứa thông tin cơ bản, quan trọng nhất của lập luận. Từ phương diện cấu tạo đoạn văn, *kết luận* chính là *câu chủ đề* của đoạn. Tiêu chí để xác định được một lập luận chính là kết luận, vì vậy, để tìm ra được một kết luận là ta đã có một lập luận.

- Về vị trí, trong một lập luận, kết luận có thể đứng sau, đứng trước hoặc đứng giữa các luận cứ:

(1a) *Ngôi nhà này re, mua đi.*

(1b) *Mua đi, vì ngôi nhà này re.*

(2) *Hiện nay, trình độ của đại đa số đồng bào ta bây giờ không cho phép đọc dài. Điều kiện giấy mực của ta không cho phép viết dài và in dài. Thì giờ của ta, người*

¹ Các ví dụ về lập luận được trích dẫn từ các vụ án đăng tải trên báo mà chúng tôi sử dụng trong chương này được tham khảo từ sự thống kê của tác giả Lê Tô Thúy Quỳnh trong luận văn Thạc sĩ “*Ngôn ngữ và phương pháp lập luận trong tranh cãi pháp lý*”, trên cơ sở đã được chúng tôi kiểm chứng lại trên thực tế các bài báo cụ thể.

lính đánh giặc, người dân đi làm, không cho phép xem lâu. Vì vậy, cho nên viết ngắn chừng nào hay chừng ấy. (Hồ Chí Minh)

(3) Đạo hiếu như trên rõ ràng không chỉ có ý nghĩa trong phạm vi gia đình, mà còn có ảnh hưởng to lớn đối với đời sống xã hội. Khi con cái biết vâng lời cha mẹ, khi thế hệ trẻ biết tu dưỡng lập nghiệp, khi con cái biết phụng dưỡng cha mẹ già, thì lúc đó ta sẽ có một xã hội tốt đẹp, một môi trường nhân văn. Chính vì vậy đạo làm con không chỉ là vấn đề của gia đình mà còn là vấn đề của xã hội. (Trần Đình Sử)

(4) Lúc đó tôi bị hoảng loạn vì chưa từng thấy nhiều công an đến khám xét nhà mình như thế. Tôi không nhớ được là điều bình thường. Hơn nữa, thường ngày tôi vốn là người hay quên.

- Trong một lập luận, kết luận thường là một câu khẳng định hay phủ định, xác nhận hay bác bỏ, hoặc một lời đề nghị, thuyết phục, khuyến cáo hay lời khuyên... Nhưng cũng có khi kết luận là một câu hỏi buộc người đọc / nghe phải tự rút ra câu trả lời như điều mà người nói / viết muốn khẳng định.

Ví dụ:

(1) Mẹ già, con dại, vợ ốm, câu có còn nhờ được nữa không?

(2) Một người đàn ông trước mặt đông đảo mọi người lặp đi lặp lại chuyện vợ mình là gái mại dâm, đi bán bia ôm. Một người đàn ông nằng nặc đòi đưa một đứa trẻ con đi xét nghiệm, đòi mở vụ án truy tìm cha nó dù nó chỉ là một đứa bé vô tội, không có trách nhiệm gì trong lỗi lầm của mẹ nó, nếu có. Và cũng mặc dù trong suốt thời gian vừa qua, nó đã sống trong gia đình ấy như một đứa con ruột thịt. Một người đã không thương được đứa trẻ sống gần gũi với mình trong ngần ấy năm trời, liêu người đó có thương yêu được những đứa trẻ bụi đời xa lạ không?¹

Với các luận cứ như ở ví dụ (1) thì buộc người nghe chỉ có thể rút ra kết luận, đó là: không thể nhờ được nữa. Với các luận cứ như ở ví dụ (2), người nghe cũng chỉ có thể rút ra kết luận: một người như thế không thể thương yêu những đứa trẻ bụi đời xa lạ.

- Trong một lập luận, từ các luận cứ có thể rút ra một kết luận nhưng cũng có thể rút ra nhiều hơn một kết luận.

Ví dụ:

¹ Dẫn từ: Thủy Cúc, *Ký sự pháp đình*, NXB. Trẻ - Báo Tuổi trẻ, 1996.

Dân ta có một lòng nồng nàn yêu nước. Đó là một truyền thống quý báu của ta. Từ xưa đến nay, mỗi khi Tổ quốc bị xâm lăng thì tinh thần ấy lại sôi nổi, nó kết thành một làn sóng vô cùng mạnh mẽ, to lớn, nó lướt qua mọi sự nguy hiểm, khó khăn, nó nhấn chìm tất cả bè lũ bán nước và cướp nước. Lịch sử ta đã có nhiều cuộc kháng chiến vĩ đại chứng tỏ tinh thần yêu nước của nhân dân ta.

Chúng ta có quyền tự hào về những trang sử vẻ vang thời đại Bà Trưng, Bà Triệu, Trần Hưng Đạo, Lê Lợi, Quang Trung, v.v...

Chúng ta phải ghi nhớ công lao của các vị anh hùng dân tộc, vì các vị ấy là tiêu biểu của một dân tộc anh hùng. (Hồ Chí Minh)

3.3. Các yếu tố chỉ dẫn lập luận

Trong một lập luận, ngoài luận cứ và kết luận còn có *tác tử lập luận* và *kết tử lập luận* đóng vai trò định hướng, chỉ dẫn lập luận.

3.3.1. Tác tử lập luận

- *Tác tử lập luận* (operators) là các từ được đưa vào phát ngôn chứa đựng nội dung miêu tả nào đó, có tác dụng làm thay đổi định hướng (hay tiềm năng) của lập luận đó. Một khi xuất hiện loại từ này trong phát ngôn, người ta chỉ có thể rút ra một kết luận về các sự kiện được đề cập theo một hướng nhất định mà không thể đưa ra kết luận theo hướng ngược lại:

(1a) Bây giờ đã 8 giờ rồi, vậy ta nên đi thôi.

(1b) Bây giờ mới 8 giờ thôi, vì vậy chưa nên đi.

(2a) Trong túi chỉ còn 50 ngàn đồng, vì vậy tôi không mua quyển sách này.

(2b) Trong túi có những 50 ngàn đồng, vì vậy tôi đã mua quyển sách này.

(3a) Nhà hàng ấy ở tên bên kia đường, không nên đến đó.

(3b) Nhà hàng ấy ở ngay bên kia đường, nên đến đó.

Các từ chỉ tình thái: *đã/ mới; chỉ/ những; tên/ ngay* xuất hiện trong các lập luận trên đóng vai trò là các tác tử định hướng để dẫn đến những kết luận theo hai chiều trái ngược nhau.

-Tác tử không chỉ có vai trò định hướng lập luận mà có khi sự xuất hiện của nó trong phát ngôn còn có vai trò *đảo hướng lập luận*:

(4a) *Biết là sai* nhưng nếu tình anh em nên tôi đã làm.

Nếu không có tác tử *nhưng* thì lập luận trên tất yếu sẽ là: “*không làm*”, nhưng do có sự xuất hiện của tác tử *nhưng* cùng với luận cứ đứng sau nó nên đã dẫn đến một kết luận ngược lại: “*đã làm*”.

Như vậy, *nhưng* là tác tử đảo hướng lập luận. Trong trường hợp có tác tử *nhưng* thì hướng của lập luận là do hướng của luận cứ đứng sau nó quyết định. Vì vậy, ở ví dụ (4a) nếu đảo vị trí của hai luận cứ ta sẽ có một kết luận ngược lại:

(4b) *Nếu tình anh em nhưng biết là sai nên tôi không làm.*

- Trong tiếng Việt, các liên từ: *nhưng, song, tuy...nhưng, tuy nhiên, thế mà, tuy vậy, ...* có vai trò thông báo và thực hiện việc đảo hướng lập luận, khiến cho lập luận phải dẫn đến kết luận khác với điều đáng ra phải thế.

Tóm lại, trong ngôn ngữ tồn tại một lớp từ có vai trò định hướng / đảo hướng lập luận gọi là *tác tử lập luận*.

Như vậy: *Tác tử lập luận là những từ tác động vào một phát ngôn để tạo ra một định hướng nghĩa làm thay đổi tiềm năng lập luận của phát ngôn đó, khiến người ta có thể rút ra một kết luận về sự việc được đề cập theo một hướng nhất định mà không thể ngược lại.*

3.3.2. Kết tử lập luận

Kết tử lập luận là những từ hoặc các tổ hợp từ có vai trò kết nối hai hay một số phát ngôn thành một lập luận. Kết tử có vai trò liên kết luận cứ với luận cứ, luận cứ với kết luận; nhờ có kết tử mà ta có thể dễ dàng nhận diện đâu là luận cứ, đâu là kết luận trong một lập luận.

(1) *Do hôm nay thời tiết tốt nên chúng ta sẽ đi chơi.*

(2) *Vì một nên tôi ở nhà.*

(3) *Nếu anh cần thì tôi sẽ đi cùng.*

(4) *Vì cô ấy đã xinh đẹp, lại dịu dàng và thông minh nên rất nhiều chàng trai theo đuổi.*

Trong các ví dụ trên, các từ được gạch chân là các kết tử lập luận. Các từ này có chức năng liên kết, tạo ra mối quan hệ giữa hai hay một số phát ngôn (mệnh đề), xác lập vai trò của mỗi phát ngôn, khiến cho phát ngôn này trở thành luận cứ, phát ngôn kia trở thành kết luận để chúng hợp thành một lập luận.

- Trong tiếng Việt, kết tử thường là các (cặp) liên từ, các từ tình thái, các từ biểu hiện quan hệ mục đích như: *vậy, vì vậy, nên, vậy nên, cho nên, vì thế, bởi vậy, bởi...nên, vì ... nên, do...nên, nếu...thì, bởi vì... do đó, bởi vì... cho nên...*

- Tùy thuộc mối quan hệ với luận cứ hay kết luận mà ta gọi là kết tử dẫn nhập luận cứ hay kết tử dẫn nhập kết luận.

3.3.2.1. Kết tử dẫn nhập luận cứ

- Kết tử dẫn nhập luận cứ luôn đứng trước luận cứ, đó là các liên từ: *bởi, vì, bởi vì, do, nếu...*

(1) Do thiếu hiểu biết nên ông ấy đã vi phạm pháp luật.

(2) Nếu không vì một phút mềm lòng thì cô ấy đâu đến nỗi bị sa ngã.

- Căn cứ vào quan hệ giữa các luận cứ, có thể chia ra: kết tử đồng hướng và kết tử nghịch hướng lập luận.

+ Kết tử đồng hướng thường là các liên từ như: *và, hơn nữa, thêm vào đó, vả lại, lại còn, đã ...lại, chẳng những...mà còn, huống hồ, huống chi, nữa là...*

(1) Nam là cậu bé thông minh, thêm vào đó lại rất chăm chỉ nên kỳ thi nào cũng đỗ đầu.

(2) Cô ấy đã xinh đẹp, lại dịu dàng và thông minh, vì vậy rất nhiều chàng trai theo đuổi.

(3) Chiếc xe này chẳng những còn rất mới, mà còn có biển số đẹp, vả lại anh mới nhận tiền thưởng, mua đi.

+ Kết tử nghịch hướng thường là các liên từ như: *mặc dù, nhưng, song, thế mà, ấy thế mà, tuy nhiên, tuy vậy, tuy...nhưng, ...*

(1) Tuy Nam học không giỏi nhưng vì rất chăm chỉ nên thi cử vẫn đạt kết quả cao.

(2) Cô ấy tuy xinh đẹp nhưng sống buông thả nên các chàng trai xa lánh.

(3) Mặc dù biết là sai song ở trong một guồng máy như thế thì phải chấp nhận.

Trong những trường hợp này, các kết tử nghịch hướng (*mặc dù, nhưng, song, thế mà, ấy thế mà, tuy nhiên, tuy vậy, tuy...nhưng, ...*) cũng đồng thời đóng vai trò là các tác tử đảo hướng lập luận.

3.3.2.2. Kết tử dẫn nhập kết luận

Kết tử dẫn nhập kết luận luôn đứng trước kết luận với vai trò kết nối giữa luận cứ với kết luận, phản ánh mối quan hệ nhân quả giữa luận cứ và kết luận, đó là các liên từ: *nên, cho nên, thì, do đó, bởi vậy, vậy nên, vì thế...*

(1) *Do thiếu hiểu biết nên ông ấy đã vi phạm pháp luật.*

(2) *Nếu không vì một phút mềm lòng thì cô ấy đâu đến nỗi bị sa ngã.*

Tóm lại, tác tử và kết tử là những dấu hiệu hình thức có vai trò chỉ dẫn lập luận, đó là các liên từ chỉ quan hệ, từ tình thái mà nhờ chúng, ta có định hướng để dễ dàng nhận ra luận cứ và kết luận trong một quan hệ lập luận.

- Tuy nhiên, trong thực tế giao tiếp, do thói quen tính lược ngôn từ cho ngắn gọn nên không phải bao giờ một lập luận cũng cần thiết phải hiện diện đầy đủ các kết tử lập luận.

Ví dụ:

+ Lập luận vắng kết tử dẫn nhập luận cứ:

(1) *Trời mưa, đường ngập, chân đau nên tôi không đi học.*

(2) *Không phải nó thì còn ai vào đây mà lấy nữa.*

+ Lập luận vắng kết tử dẫn nhập kết đề:

(1) *Nếu tôi không lấy người khác cũng lấy.*

(2) *“Lệ làng ở ngành Hải quan rất khó bỏ vì chủ hàng tự nguyện cho tiền”.¹*

(3) *“...Họ cho vì bị làm khó dễ và họ cho để khỏi bị kiểm tra hàng những khi đi buôn lậu”.²*

+ Lập luận vắng cả kết tử dẫn nhập luận cứ lẫn kết tử dẫn nhập kết luận:

(1) *Thượng bất chính, hạ tắc loạn.*

(2) *Không thầy đố mày làm nên.*

(3) *Có công mài sắt có ngày nên kim.*

(4) *Tôi là thầy thuốc. Tôi không thể để bệnh nhân thế này được.*

Trong trường hợp lập luận vắng cả kết tử dẫn nhập luận cứ và kết tử dẫn nhập kết đề thì chính quan hệ logic ngữ nghĩa giữa các phát ngôn sẽ có chức năng liên kết thành một lập luận và giúp ta nhận diện đâu là luận cứ, đâu là kết luận của lập luận.

¹ Trả lời phỏng vấn của ông Phan Văn Dĩnh (Tổng cục trưởng Tổng cục Hải quan) trên *Thời báo Kinh tế Sài Gòn* ngày 24/9/1998.

² Lời bác bỏ của nhà báo Nguyễn Hạnh về lập luận của ông Phạm Văn Dĩnh, *Báo Sài Gòn Giải phóng* ngày 26/4/1999.

4. Lý lẽ trong lập luận đời thường

4.1. Khái niệm lý lẽ đời thường

- Ở phần trên đã chỉ ra rằng, có hai loại luận cứ làm cơ sở cho lập luận, đó là chứng cứ và lý lẽ. Nếu lý lẽ trong lập luận logic hình thức là lý lẽ khoa học (các quan điểm lý thuyết, các luận điểm khoa học, các tư tưởng, các tiên đề, định lý, định luật, quy luật...) thì trong lập luận đời thường, “*Lý lẽ là những chân lý thông thường, có tính chất kinh nghiệm, không có tính tất yếu, bắt buộc như các tiên đề logic, mang đặc tính địa phương hoặc dân tộc, mang tính khái quát, nhờ chúng mà chúng ta có thể xây dựng được những lập luận riêng*”.¹

- Lý lẽ trong lập luận đời thường còn gọi là gọi là *lẽ thường*, vốn được chuyển ngữ từ thuật ngữ *topos* do nhà ngôn ngữ học O.Ducrot đề xuất. Lý lẽ đời thường còn gọi là *lý lẽ chung*, vì một lý lẽ được đưa ra để thuyết phục phải dựa trên những chuẩn mực ứng xử chung của cộng đồng, được cả hai bên (nói/ nghe; viết/ đọc) cùng hiểu và chấp nhận như một thực tế hiển nhiên.

- Tất cả các phát ngôn của chúng ta đều bị chi phối bởi một hoặc những lý lẽ đời thường nào đó biểu hiện trong xã hội: trong ứng xử, trong lời nói, trong hành vi, trong cách đánh giá, nhìn nhận con người... Nhiều khi ta dùng nó một cách vô thức, nhưng một cách tự nhiên, nó đã chi phối, qui định chặt chẽ cách nói và cách ứng xử của mỗi người trong các tình huống giao tiếp khác nhau.

+ *Đặc điểm của lý lẽ đời thường:*

- Nếu lập luận theo logic hình thức dựa trên các luận cứ logic là các chân lý khoa học, đã được chứng minh, nó tất yếu đúng cho mọi thời đại, mọi dân tộc, thì lập luận đời thường dựa trên các lý lẽ không phải là chân lý khách quan theo logic khoa học mà là logic của xã hội đời thường. “*Logic ở đây là một hệ thống giá trị mặc nhiên được một xã hội chấp nhận theo kinh nghiệm như một điều hiển nhiên là thế*”.² Đó là “*những chân lý thông thường, có tính chất kinh nghiệm, không có tính tất yếu, bắt buộc như các tiên đề logic, mang đặc tính địa phương hay dân tộc, mang tính khái quát mà nhờ chúng, ta có thể xây dựng được những lập luận riêng*”.³

¹ Đỗ Hữu Châu, Bùi Minh Toán, sđd, tr.272.

² Nguyễn Đức Dân, *Ngữ dụng học*, sđd, tr.190

³ Đỗ Hữu Châu, Bùi Minh Toán, sđd, tr.272

Như vậy, trong lập luận đời thường, sự đánh giá mỗi sự vật sẽ căn cứ theo những chuẩn mực về loại sự vật đó hiện đang được một cộng đồng xã hội chấp nhận. Cùng một hiện tượng, cùng một loại sự vật nhưng mỗi thời nhìn nhận một khác, mỗi nơi nhìn nhận một khác, mỗi xã hội nhìn nhận một khác theo những chuẩn mực khác nhau. Nghĩa là chuẩn mực của sự vật thay đổi theo không gian, theo thời gian, theo dân tộc, theo từng nền văn hóa...

Nói cụ thể hơn, lý lẽ đời thường không thể chứng minh được tính đúng/sai theo tiêu chuẩn logic chặt chẽ, nhưng lại được cho là hợp lý theo cách nghĩ, lối sống, phong tục tập quán, tâm lý và chuẩn mực đạo đức... được coi như là những nguyên lý chung được một số đông chấp nhận. Số đông ấy có thể là một cộng đồng nghề nghiệp, một địa phương, một vùng miền, một quốc gia, dân tộc, một khu vực trên thế giới, thậm chí có những lẽ thường mang tính phổ quát của nhân loại.

Ví dụ:

* Lý lẽ chung theo vùng miền:

Tập tục của người Nam bộ đầu tháng hay giết vịt, trong khi tập tục người Bắc lại kiêng vì cho là xúi quẩy, do đó người Bắc có thể nói:

Nhà ấy tháng này xúi quẩy vì đầu tháng giết vịt mà.

Vì vậy khi nghe lập luận này thì người Bắc hiểu nhưng người Nam sẽ không hiểu.

* Lý lẽ chung theo dân

tộc:

Câu tục ngữ:

Cá không có muối cá ươn

Con cãi cha mẹ trăm đường con hư

Đây là lý lẽ chung của người Việt vốn nặng tư tưởng Nho giáo, buộc con cái phải phục tùng cha mẹ; trong khi đó văn hóa phương Tây coi trọng vai trò cá nhân, quan hệ giữa con cái với cha mẹ là bình đẳng nên không đánh giá việc con cái “cãi” cha mẹ là con hư. Vì vậy người Việt có thể nói: *Minh là đứa con hư vì cãi lời bố mẹ.*

* Lý lẽ chung toàn nhân loại: thường là những lý lẽ để đánh giá các giá trị thuộc về chân - thiện - mỹ - dụng, vì đã là con người thì dù mỗi quốc gia - dân tộc có rất nhiều điểm khác nhau nhưng đều có sự gặp gỡ nhau trên một số tiêu chí

chung khi đánh giá về cái đúng, cái thiện, cái đẹp, cái hữu ích, đặc biệt là các qui tắc về tính nhân đạo của con người.

Ví dụ: trong Tuyên ngôn độc lập, Hồ Chí Minh đã viện dẫn lý lẽ chung mang tính nhân loại: *“Tất cả mọi người đều sinh ra có quyền bình đẳng. Tạo hóa cho họ những quyền không ai có thể xâm phạm được; trong những quyền ấy, có quyền được sống, quyền tự do và quyền mưu cầu hạnh phúc”*.

- Lý lẽ đời thường không chỉ thay đổi theo không gian mà còn thay đổi theo thời gian, cùng với sự thay đổi của các quan niệm sống, đặc điểm tâm lý cũng như chuẩn mực đạo đức của từng thời đại.

Ví dụ: Thời phong kiến ở Việt Nam, việc dựng vợ gả chồng cho con cái là do “cha mẹ đặt đâu con ngồi đấy”, nếu con cái làm trái ý cha mẹ thì bị xem là bất hiếu, nhưng ngày nay quan niệm ấy đã thành sai lầm; hoặc ngày xưa phụ nữ không nhuộm răng đen thì bị cho là không đoan chính, còn ngày nay ngược lại, nếu nhuộm răng đen thì sẽ bị coi là lập dị v.v...

- Lý lẽ đời thường thậm chí còn có thể thay đổi theo từng tình huống cụ thể, thậm chí có khi trái ngược nhau.

Ví dụ: Trong một trường hợp cụ thể ta nói: *“Không thầy đố mày làm nên”*, nhưng trong một tình huống khác, ta lại nói: *“Học thầy không tày học bạn”*.

Hai câu tục ngữ này đều là kinh nghiệm mà cha ông ta đã đúc kết, thể hiện hai quan niệm trái ngược nhau nhưng lại không loại trừ nhau mà đều được chấp nhận, bởi lý lẽ nào cũng có tính hợp lý của nó trong từng tình huống cụ thể của cuộc sống.

- Lý lẽ đời thường vì vậy là vô hạn định về số lượng, được biểu hiện muôn vẻ, vô cùng phong phú và đa dạng; theo đó, giá trị thuyết phục, tính hiệu lực của một lý lẽ trong lập luận cũng không như nhau trong những tình huống, bối cảnh khác nhau.

- Lý lẽ đời thường nhiều khi chỉ tiềm ẩn sau các phát ngôn, là cơ sở cho các luận cứ chứ không hiện diện trực tiếp trong các phát ngôn. Lý do là bởi, lý lẽ đời thường là những nguyên tắc ứng xử chung, đã được một cộng đồng chấp nhận như nó hiển nhiên là thế, cho nên khi nó làm cơ sở cho một lập luận thì không cần thiết phải dẫn ra trực tiếp nhưng người nghe đều hiểu. Do đó, nếu xét theo mô hình cấu

trúc của một phép suy luận theo diễn từ chuẩn (logic hình thức) thì các lý lẽ tiềm ẩn này có giá trị và vai trò tương đương như là các đại tiền đề (chân lý phổ quát).

(1) *Nhà ấy tháng này xúi quẩy vì đầu tháng giết vịt mà.*

Nếu khôi phục đầy đủ các thành tố theo qui tắc logic hình thức thì lập luận này sẽ là:

Đầu tháng giết vịt thì xúi quẩy

Nhà ấy giết vịt đầu tháng

Nhà ấy xúi quẩy

(2) *Minh là đứa con hư vì nó cãi lời bố mẹ.*

Nếu khôi phục đầy đủ các thành tố theo qui chuẩn của logic hình thức thì lập luận này sẽ là:

Cá không có muối cá ươn

Con cãi cha mẹ trăm đường con hư

Minh cãi lời bố mẹ

Minh là đứa con hư

(3) *Mai thi trượt rồi vì trông nó rất buồn.*

Lý lẽ tiềm ẩn ở đây là: người Việt vốn rất coi trọng chuyện học hành thi cử nên nếu thi trượt thì buồn là tất yếu. Nếu khôi phục đầy đủ các thành phần theo logic hình thức thì lập luận này sẽ là:

Mọi người đều buồn khi thi trượt

Mai buồn

Vậy Mai thi trượt.

(4) *Chuyện vui dân gian Bò và Gà*

Một anh học trò con một ông chủ nhà giàu đang ôn luyện để chuẩn bị đi thi. Thấy vậy Gà than thở với Bò: “Chúng ta sắp chết đến nơi”. Bò hỏi: “Vì sao?”, Gà đáp: “Vì khi nó đi thi thì nhà chủ sẽ giết tôi, còn khi nó thi đậu thì nhà chủ sẽ giết anh để khao làng”. Bò an ủi bạn: “Đừng lo! Chúng ta chưa chết đâu”. Đến lượt Gà ngạc nhiên hỏi: “Vì sao?”, Bò đáp: “Vì nó viết như anh, nó học như tôi thì nó không dám đi thi đâu, và vì không thi nên nó cũng chẳng đậu”.

Như vậy, đằng sau lập luận của Bò là các lẽ thường trong thành ngữ Việt Nam: “*Học ngu như bò*” và “*Viết xấu như gà bơi*”, nhưng ở đây các lẽ thường này đã bị ẩn đi.

- Sở dĩ trong lập luận đời thường, các lý lẽ thường ẩn sau các luận cứ chứ không hiện diện trực tiếp qua các phát ngôn bởi vì, các lý lẽ chung là những điều đã được cả cộng đồng thừa nhận một cách mặc nhiên, ai cũng hiểu nên không cần phải nói rõ ra. Và cũng vì vậy, các lập luận kiểu này sẽ gây khó khăn cho những người không có cùng nền tảng văn hóa, (người nước ngoài sẽ không thể hiểu được câu chuyện vui trên đây nếu không biết được lẽ thường là người Việt có thói quen so sánh “*Học ngu như bò*” và “*Viết xấu như gà bơi*”).

- Lý lẽ đời thường sinh động, đa dạng và linh hoạt như chính bản thân cuộc sống nên khó có tiêu chí logic rạch ròi để phân định đúng/sai, thậm chí có khi trong cùng một tình huống, hai lập luận đưa ra những lý lẽ trái ngược nhau nhưng đều có tính hợp lý nên cả hai đều được chấp nhận.

Ví dụ:

(1a) *Chiếc xe này rẻ, mua đi.*

Lập luận này dựa trên lý lẽ: tâm lý chung ai cũng muốn mua hàng rẻ.

(1b) *Chiếc xe này rẻ, không nên mua.*

Lập luận này dựa trên lý lẽ: hàng rẻ thì chất lượng không tốt (“cửa rẻ là cửa ôi”; “tiền nào của ấy”).

Nếu theo logic hình thức thì hai lý lẽ trái ngược nhau này sẽ loại trừ nhau vì đã vi phạm *luật cấm mâu thuẫn*.

(2) Tại diễn đàn Quốc hội, khi góp ý cho *Dự thảo bộ luật Hình sự*, ở phần bàn về việc luật mới qui định dùng hình phạt tiền là hình phạt chính trong một số tội thuộc lĩnh vực kinh tế, trật tự công cộng, quản lý hành chính..., có hai ý kiến lập luận như sau:

Ý kiến 1 (của ông Nguyễn Văn Thuận, Vụ trưởng Vụ Pháp luật Văn phòng Quốc hội) cho rằng: “*Trong hệ thống hình phạt, hình phạt tiền xưa nay vẫn được coi là nhẹ hơn phạt tù. Nay qui định thế e rằng tâm lý người dân không chấp nhận*”.

Ý kiến 2 (của ông Trần Ngọc Đường, Phó chủ nhiệm văn phòng Quốc hội) thì cho rằng: “*Trong cơ chế thị trường, ở một số trường hợp, phạt tiền còn nặng hơn,*

tránh “hy sinh đời bố cũng cố đời con”. Tôi ủng hộ quan điểm này. Chúng ta đừng quá nặng về suy nghĩ “Nhất nhất tại tù thiên thu tại ngoại”.¹

Ở đây, ý kiến 1 không đồng ý với dự thảo luật mới dựa trên lý lẽ: tiền bạc không quý bằng danh dự và tự do nên phạt tiền sẽ không có sức răn đe bằng phạt tù, vì vậy không nên thay phạt tù bằng phạt tiền; ngược lại, ý kiến 2 cho rằng nên dùng hình thức phạt tiền là chính, vì dựa trên lý lẽ rằng: nhiều trường hợp người ta bất chấp tất cả để “cố đấm ăn xôi”, coi tiền bạc cao hơn danh dự và tự do, vì vậy phạt tiền thì hiệu quả ngăn ngừa, răn đe sẽ có tác dụng hơn. Hai lý lẽ trái ngược nhau này đều có hạt nhân hợp lý và đều chấp nhận được (vì các tình huống trên đều đã xảy ra trong thực tế). Bởi vậy, đại diện Ban soạn thảo đã phải lưu ý thêm về điều luật này rằng: “...Trong trường hợp cụ thể, ...tòa án sẽ lựa chọn để quyết định để áp dụng loại hình phạt nào”.²

Như vậy, lý lẽ đời thường do không phải là chân lý đã được chứng minh chặt chẽ về mặt logic để có thể đúng với mọi nơi, mọi lúc, mọi người nên với cùng một vấn đề, một lý lẽ được đưa ra có thể đúng với người này mà không đúng với người khác, đúng ở lúc này mà không đúng ở lúc khác, đúng với tình huống này mà không đúng với tình huống khác... Đó là lý do giải thích vì sao trong cuộc sống rất thường xuyên xảy ra những cuộc tranh luận khó phân thắng bại, khi với cùng một vấn đề mà các bên lập luận có thể đưa ra những lý lẽ khác nhau, thậm chí đối lập nhau để bảo vệ cho quan điểm của mình. Và đó cũng là lý do dẫn đến những cuộc tranh cãi rất gay gắt ở tòa để buộc tội gay gắt tội.

4.2. Các loại lý lẽ đời thường

Từ thời cổ đại, Aristote đã nghiên cứu về lý lẽ đời thường trong lập luận và đã liệt kê ra nhiều kiểu lý lẽ khác nhau. Vào cuối thế kỉ I sau CN, các nhà hùng biện khi nghiên cứu về tu từ học cũng đã tìm cách xác lập một cấu trúc phổ quát cho các yếu tố, sự kiện có thể nhằm mục đích dẫn dắt người nghe tới một kết luận nào đó. Từ trong sự phong phú và đa dạng của lý lẽ đời thường, người ta đã phân chia lý lẽ thành hai loại: lý lẽ khách quan và lý lẽ nội tại.

Đến thời hiện đại, lý lẽ chung trong lập luận đời thường cũng được nhiều nhà nghiên cứu khái quát thêm một số kiểu dạng khác, qua đó đã phản ánh được đầy đủ

¹ Báo Pháp luật, 2/3/1999

² Báo Pháp luật, 2/3/1999

hơn về tính phong phú, đa dạng của nó.¹ Trên cơ sở đó, có thể phân chia lý lẽ đời thường thành ba loại: lý lẽ khách quan, lý lẽ nội tại cá nhân và lý lẽ theo kinh nghiệm xã hội.

4.2.1. Lý lẽ khách quan

- Lý lẽ khách quan là các luận cứ tồn tại cụ thể, khách quan, xác thực trong đời sống, là loại lý lẽ để đánh giá có/ không, đúng/ sai. Trong lập luận logic hình thức, lý lẽ khách quan là các chân lý khoa học đã được kiểm chứng về tính đúng đắn, đó là các khái niệm, định lý, định luật, qui luật, tư tưởng,... đã được thừa nhận có tính phổ quát ở mọi nơi, mọi lúc. Trong lập luận đời thường, lý lẽ khách quan là các văn bản, số liệu, sự kiện, chứng cứ trực tiếp, tồn tại xác thực trong thực tế khách quan đó là:

a) Những chứng cứ thực tế có được qua việc xem xét, điều tra cụ thể, chính xác các sự việc trong thực tế như: diễn biến sự việc, bằng chứng, nhân chứng, các số liệu, giấy tờ, bút tích, dư luận...

b) Các văn bản, điều luật, qui chế, qui định, điều lệ liên quan đến sự việc hoặc cách phán quyết trước đây về những sự việc tương tự (trong việc xử án đó là án lệ).

- Lý lẽ khách quan là loại lý lẽ có sức thuyết phục cao trong lập luận, vì dựa trên các căn cứ đã được thừa nhận hiển nhiên, các bằng chứng tồn tại cụ thể trong thực tế, có quan hệ nhân quả trực tiếp với sự việc, “nói có sách mách có chứng” chứ không phải suy diễn cảm tính, vì vậy, loại lý lẽ này khiến cho sự lập luận được chặt chẽ, có cơ sở vững chắc, khó có thể bác bỏ.

Ví dụ:

(1) Trong bản *Tuyên ngôn Độc lập*, để khẳng định rằng việc thực dân Pháp đến cướp nước ta, áp bức đồng bào ta là hành động trái hẳn với nhân đạo và chính nghĩa, Hồ Chí Minh đã đưa ra hai loại lý lẽ khách quan, đó là:

* Các văn bản có tính pháp lý: bản *Tuyên ngôn Độc lập* năm 1776 của nước Mỹ và bản *Tuyên ngôn Nhân quyền và Dân quyền* của Cách mạng Pháp năm 1791 trong đó khẳng định quyền được sống, quyền được tự do và quyền mưu cầu hạnh phúc của con người. Những lời khẳng định ấy là những lời bất hủ, là chân lý, “Đó là những lẽ phải không ai chối cãi được”.

¹ Xem: Nguyễn Đức Dân, *Ngữ dụng học*, sđd.

* Các bằng chứng thực tế về hành động phi nghĩa và tội ác của thực dân Pháp đã gây ra cho đồng bào ta:

“Về chính trị, chúng tuyệt đối không cho nhân dân ta một chút tự do dân chủ nào.

Chúng thi hành những luật pháp dã man. Chúng lập ba chế độ khác nhau ở Trung, Nam, Bắc để ngăn cản việc thống nhất nước nhà của ta, để ngăn cản dân tộc ta đoàn kết.

Chúng lập ra nhà tù nhiều hơn trường học. Chúng thẳng tay chém giết những người yêu nước thương nòi của ta. Chúng tắm các cuộc khởi nghĩa của ta trong những bể máu.

Chúng ràng buộc dư luận, thi hành chính sách ngu dân.

Chúng dùng thuốc phiện, rượu cồn để làm cho nòi giống ta suy nhược.

Về kinh tế, chúng bóc lột dân ta đến tận xương tủy, khiến cho dân ta nghèo nàn, thiếu thốn, nước ta xơ xác, tiêu điều.

Chúng cướp không ruộng đất, hầm mỏ, nguyên liệu.

Chúng đặt ra hàng trăm thứ thuế vô lý, làm cho dân ta, nhất là dân cày và dân buôn, trở nên bần cùng.

Chúng không cho các nhà tư sản ta ngóc đầu lên. Chúng bóc lột công nhân ta một cách vô cùng tàn nhẫn”.

Như vậy, ở đoạn văn trên đây, với việc đưa ra các lý lẽ khách quan là những luận cứ vô cùng xác đáng, chặt chẽ và thuyết phục, Hồ Chí Minh đã kết tội thực dân Pháp một cách hùng hồn và đanh thép.

- Đặc biệt, trong lập luận pháp lý, các lý lẽ khách quan có vai trò vô cùng quan trọng, có tính quyết định trong việc khẳng định cũng như thuyết phục khi buộc tội hay gỡ tội. Vì vậy, một vụ án muốn được đưa ra xét xử nhất thiết phải qua các giai đoạn điều tra, xét hỏi, lấy lời khai..., để thu thập các chứng cứ khách quan, có thực, cùng với việc nghiên cứu các văn bản pháp luật có liên quan nhằm xây dựng hệ thống lý lẽ, làm cơ sở để phân rõ phải / trái, đúng / sai để làm cơ sở cho việc xét xử đúng người, đúng tội.

(2) Trong vụ án buôn lậu Tân Trường Sanh, để kết tội Trần Đàm là “trùm đường dây buôn lậu”, bản luận tội của Viện Kiểm sát đã lập luận: “Bị cáo Trần Đàm không bị oan. Ông chủ duy nhất của cả hai công ty này là Trần Đàm... Tất cả tiền vốn và mọi thu chi của hai công ty này đều do Trần Đàm quyết định. Trần Quang

Hữu và Trần Quang Vũ chỉ là người thực hiện hành vi buôn lậu và đưa hối lộ theo chỉ đạo của Trần Đàm. Việc giải thể công ty Trường Sanh là cách để Trần Đàm che giấu vai trò chủ mưu cầm đầu. Sự che giấu đó còn được thể hiện Trần Đàm lập ra siêu thị Ngọc Loan nhằm từng bước hợp pháp hóa nguồn thu nhập bất chính từ buôn lậu”.¹

Đó là những bằng chứng khách quan “nói có sách, mách có chứng” làm căn cứ cho việc kết tội một cách thuyết phục.

Ngược lại, luật sư bào chữa sau khi thẩm vấn 22 bị cáo tại tòa để làm rõ về mối quan hệ của họ với Trần Đàm cũng đưa ra lý lẽ khách quan để chứng minh: “Trần Đàm không phải là chủ mưu buôn lậu vì từ người làm công đến các doanh nghiệp nhập hàng cho công ty Tân Trường Sanh và các tư thương tiêu thụ hàng hóa của công ty đều không có quan hệ với Trần Đàm, mọi việc đều được thông qua Trần Quang vũ”.²

(3) Trong vụ án PMU18, khi có thông tin về việc sử dụng xe công sai mục đích, bộ Công an sau khi điều tra đã kết luận: 1) “Không có con đồng chí lãnh đạo bộ Công an nào sử dụng xe có nguồn gốc của PMU 18 dưới bất kỳ hình thức nào”. 2) “Các bị can trong vụ án PMU 18 không có bất kỳ lời khai nào về việc cho mượn xe có liên quan đến nội dung các báo trên đã đưa. Cơ quan điều tra cũng không có tài liệu nào phản ánh việc này”. 3) “Vì vậy, thông tin trên các báo đưa là không chính xác”.³

Cùng với các chứng cứ, bằng chứng khách quan, lập luận pháp lý cũng không thể thiếu việc viện dẫn các căn cứ pháp lý như các bộ luật, điều luật, các văn bản qui định, quyết định của các cơ quan nhà nước có thẩm quyền liên quan đến sự việc.

(4) “Tại bản án dân sự sơ thẩm số 106/2005/DSST ngày 30/9/2005, Tòa cấp Sơ thẩm đã áp dụng khoản 3 Điều 131, Điều 179 Bộ luật Tố tụng dân sự. Khoản 4 Điều 131, Điều 136, Điều 139, khoản 2 Điều 363, Điều 443 Bộ luật dân sự. Điểm a khoản 1 và điểm b khoản 2.2 Mục 1 Nghị quyết số 01/2003 Nghị quyết –HĐTP ngày 16/2/2003 của Hội đồng Thẩm phán Tòa án Nhân dân Tối cao là đúng luật”.⁴

¹ Báo Sài Gòn Giải phóng, 16/4/1999

² Báo Sài Gòn Giải phóng, 17/4/1999

³ Báo An ninh Thế giới, 15/4/2006

⁴ Trích Bản án số 27/ 2006/ DS – PT ngày 11/ 01/2006, dẫn từ: Phạm Thị Ngọc Thủy, *Lập luận pháp lý* (bình diện ngữ dụng học), Luận văn Thạc sĩ, Trường ĐHKHXH & Nhân văn, ĐHQG TP. HCM, 2006.

Như vậy, để thiết lập lẽ công bằng cho xã hội, đòi hỏi lập luận pháp lý phải dựa trên nền tảng là các lý lẽ khách quan, đó là các chứng cứ, sự việc, tình tiết chính xác, phản ánh đúng thực trạng khách quan; đó là sự viện dẫn các căn cứ, cơ sở pháp lý từ các điều luật một cách rõ ràng, chặt chẽ, từ đó kết luận đưa ra mới có hiệu lực thuyết phục cao.

- Trong kho tàng tục ngữ việt Nam, lý lẽ khách quan cũng được đúc kết qua các câu tục ngữ: *Nói có sách, mách có chứng; Bắt được tay day được cánh; Nói phải củ cải cũng nghe...*

- Tuy nhiên, trong cuộc sống nói chung và trong lập luận pháp lý nói riêng, còn có những lý lẽ không dựa trên những căn cứ khách quan nhưng lại cũng có sức thuyết phục không thể phủ nhận, đó là các lý lẽ nội tại.

4.2.2. Lý lẽ nội tại cá nhân

- Lý lẽ nội tại là loại lý lẽ không được dùng làm căn cứ để đánh giá đúng / sai nhưng lại có khả năng thuyết phục người khác chấp nhận quan điểm của mình. Từ cuối thế kỉ I, Quintilien – một bậc thầy về hùng biện đã chỉ ra 14 yếu tố cá nhân thường được dùng làm cơ sở để xây dựng lý lẽ cho lập luận, như: gia đình, dân tộc, tổ quốc, giới tính, tuổi tác, giáo dục, tài sản, trạng thái thể chất... , chung qui lại, đó là các lý lẽ dựa vào các hành vi cá nhân, dựa vào nhân thân để phán xét về con người.

Sau đây là các loại lý lẽ nội tại thường được dùng để thuyết phục trong lập luận:

4.2.2.1. Lý lẽ về hành vi cá nhân

Tác giả Nguyễn Đức Dân trong cuốn *Ngữ dụng học* đã dẫn ra các quan niệm của hai nhà nghiên cứu Perelman (1952) và Plantin (1990) về loại lý lẽ này. Theo đó, trong bài báo *Hành vi và cá nhân trong sự lập luận*, Perelman đề cập đến vấn đề “nhìn người đoán việc”, tức là từ phẩm chất của con người để đánh giá hành vi của họ; và ngược lại, “nhìn việc đoán người” tức là từ hành vi của một người mà suy ra phẩm chất của người đó. Từ quan điểm này, Plantin đã khái quát thành bốn loại lý lẽ chung trong lập luận như sau:

* Loại 1: *Lý lẽ căn cứ vào hành động*, tức là người ta có thể lập luận bằng cách dựa vào hành động của một người để đánh giá, qui kết về phẩm chất của người đó. Cụ thể là:

(1a): Nếu một người có hành động tốt đẹp, tích cực (+) thì đó là cơ sở để đánh giá người đó có phẩm chất tốt (+).

(1b): Nếu một người có hành vi xấu (-) thì đó là cơ sở để lập luận rằng người đó có phẩm chất xấu (-).

* Loại 2: *Lý lẽ căn cứ vào con người*, tức là dựa vào phẩm chất của một người để làm căn cứ đánh giá về hành động của người đó. Cụ thể là:

(2a): Nếu một người có phẩm chất tốt (+) thì đó là cơ sở để khẳng định hành động của người đó tốt (+).

(2b): Nếu một người có phẩm chất không tốt (-) thì đó cũng là căn cứ để khẳng định hành động của người đó không tốt (-).

Tương tự như vậy, phát ngôn của con người cũng là một loại hành động (hành động ngôn ngữ - hành vi ở lời) cho nên từ bốn loại lý lẽ trên ta cũng có bốn loại lý lẽ áp dụng cho việc đánh giá phẩm chất của con người qua lời nói. Cụ thể là:

(1a'): Lời nói có phẩm chất (+) thì con người cũng có phẩm chất (+).

(1b'): Lời nói có phẩm chất (-) thì con người cũng có phẩm chất (-).

(2a'): Con người có phẩm chất (+) thì lời nói cũng có phẩm chất (+).

(2b'): Con người có phẩm chất (-) thì lời nói cũng có phẩm chất (-).

Trong kho tàng tục ngữ Việt Nam, lý lẽ về hành vi cá nhân được đúc kết qua các câu tục ngữ, ca dao như: *Xem mặt đặt tên; Chọn mặt gửi vàng; Nhìn mặt mà bắt hình dong...*

- Từ các nguyên tắc trên, áp dụng vào thực tế, có thể thấy một hiện tượng khá phổ biến là, để đưa ra những đánh giá, kết luận về phẩm chất, đạo đức, nhân cách của một người, ta thường dựa trên căn cứ là những lời nói, việc làm và các hành vi ứng xử của họ.

(1) Đây là những lý lẽ mà người lập luận đưa để nghi ngờ về phẩm chất đạo đức của một “mạnh thường quân” đã bỏ tiền ra xây “mái ấm tình thương” để giúp trẻ bụi đời và gái mại dâm nhưng lại bị vợ đệ đơn ra tòa ly dị: “...Một người đàn ông trước mặt đông đảo mọi người lập đi lập lại chuyện vợ mình là gái mại dâm,

đi bán bia ôm. Một người đàn ông nằng nặc đòi đưa một đứa trẻ con đi xét nghiệm, đòi mở vụ án truy tìm cha nó dù nó chỉ là một đứa bé vô tội, không có trách nhiệm gì trong lỗi lầm của mẹ nó, nếu có. Và cũng mặc dù trong suốt thời gian vừa qua, nó đã sống trong gia đình ấy như một đứa con ruột thịt. Một người đã không thương được đứa trẻ sống gần gũi với mình trong ngần ấy năm trời, liệu người đó có thương yêu được những đứa trẻ bụi đời xa lạ không?”¹

- Ngược lại, khi phán xét, đánh giá về những lời nói, việc làm của một người thì phẩm chất, nhân cách của họ lại cũng được xem là căn cứ.

Ví dụ:

(1) Anh ấy là bộ đội đã từng vào sinh ra tử nên luôn sống vì người khác.

(2) Luật sư Trần Quốc Phòng trong một phiên tòa khi bị Viện Kiểm sát cho rằng ông đã có thái độ xúc phạm, mặt sát, nhạo báng cơ quan tiến hành tố tụng, ông đã phản bác lại bằng lập luận rằng: “Viện Kiểm sát suy luận theo hướng buộc tội cho tôi là không đúng. Tôi chỉ trình bày quan điểm của mình một cách khách quan. Là Đảng viên, là thương binh, gắn liền xương máu với chế độ, tôi thấy mình không nói điều xằng bậy”.²

4.2.2.2. Lý lẽ về nhân thân

- Trong lập luận, không ít khi các yếu tố về nhân thân được người ta đưa ra như là một lý lẽ để thuyết phục, đó là các lý lẽ đại loại như:

(3) Cô ấy là con nhà gia giáo, nề nếp, sao có thể làm điều đó được?

(4) Bị cáo có nhân thân tốt, cả nhà gồm bố, mẹ, anh, chị, đều là giáo viên.

(5) Bị cáo có cha là liệt sỹ, gia đình có công với cách mạng.

- Các lý lẽ này có cơ sở từ kinh nghiệm dân gian được đúc kết trong kho tàng tục ngữ Việt Nam như: *Giỗ nhà ai quai nhà nấy; Cha nào con nấy; Rau nào sâu ấy; Con nhà tông không giống lông cũng giống cánh; Con hư tại mẹ, cháu hư tại bà...*

- Trong luật pháp Việt Nam hiện hành, lý lẽ về nhân thân được xem là một tiêu chí quan trọng khi xem xét để quyết định hình phạt đối với các bị cáo. Theo đó, “việc quyết định hình phạt phải căn cứ vào tính chất và mức độ nguy hiểm của

¹ Dẫn từ: Thủy Cúc, sdd.

² Báo Người Lao động, 24/4/1999

*hành vi phạm tội, vào thân nhân người phạm tội, cũng như các tình tiết giảm nhẹ, tăng nặng trách nhiệm hình sự”.*¹

Như vậy, “nhân thân tốt” luôn là một tình tiết giảm nhẹ có hiệu lực. Đó cũng là lý do giải thích vì sao trong hầu hết những lời biện hộ, các bị cáo cũng như các luật sư bào chữa không bao giờ quên đưa ra lý lẽ về nhân thân với mục đích được tòa xem xét để giảm nhẹ hình phạt.

Ví dụ:

(1) Trong vụ án Tân Trường Sanh, một bị cáo đã bị VKS đề nghị án tử hình. Nhưng sau khi luật sư bào chữa đưa ra các yếu tố về nhân thân, trong phần tranh luận cuối cùng, đại diện VKS đã phát biểu: “...*đề nghị mức án cao nhất là vì hồ sơ vụ án chưa thể hiện đầy đủ nhân thân của bị cáo như luật sư đã nêu. Đề nghị Hội đồng xét xử xem xét lại cho bị cáo*”.²

Và mức án chung thân được tòa tuyên án sau đó kèm theo lời giải thích rằng: “...*tuy là người tích cực thực hiện chủ trương sai trái nhưng đã ăn năn hối cải, khai báo thành thật, nhân thân lại rất tốt... thì không phải loại ra khỏi xã hội*”.³

(2) Đây là lời bào chữa của luật sư cho các bị cáo bị kết tội “cố ý làm trái gây hậu quả nghiêm trọng” trong vụ án “Phương Mai” được xử tại Tòa án quận Gò Vấp (6/7/2005): “*Thưa Hội đồng xét xử, như phần trích lục lý lịch đã được ghi nhận trong cáo trạng, các bị cáo đều phạm tội lần đầu, không có tiền án, tiền sự, nhận thức tốt, khai báo thành khẩn trong suốt quá trình tố tụng. Các bị cáo đều đã phục vụ trong quân đội, là sĩ quan hay công nhân quốc phòng. Riêng bị cáo Đỗ Minh Sáu đã có trên 20 năm là sĩ quan phục vụ trong quân đội, được tặng thưởng huân chương chống Mỹ hạng II... Bởi các tình tiết đã nêu trên, kính mong Hội đồng xét xử xem xét áp dụng điểm P điều 46 và thêm điểm S điều 46 ...nhằm giảm nhẹ hơn nữa mức hình phạt đối với các bị cáo*”.⁴

Tuy nhiên, nếu trong xét xử, người bào chữa dùng các lý lẽ về nhân thân với mục đích để giảm tội cho bị cáo, thì cũng không ít khi các yếu tố nhân thân lại được phía buộc tội đưa ra xem xét theo chiều hướng tăng nặng tội danh của bị cáo.

¹ Báo Pháp luật, 22/6/1999

² Báo Sài Gòn Giải phóng, 24/4/1999

³ Báo Người Lao động, 1/5/1999

⁴ Trích bài bào chữa của Luật sư Ngô Thị Hoài Thu tại Tòa án Q. Gò Vấp ngày 6/7/2005, dẫn từ: Phạm Thị Ngọc Thủy, tài liệu đd.

(3) Cáo trạng của Viện Kiểm sát đối với bị cáo Trần Văn Lệ trong vụ án “Hải Luận” về buôn bán heroin đã nêu: “*Trần Văn Lệ nguyên là đội trưởng đội cảnh sát phòng chống tội phạm về ma túy huyện Tương Dương, tỉnh Nghệ An. Là đội trưởng phòng chống tội phạm ma túy của một huyện miền núi có biên giới giáp Lào, nhưng Trần Văn Lệ lại có nhiều điều kiện hiểu biết và có các quan hệ với các đối tượng xấu, biểu hiện sự biến chất trong công tác cùng với việc nghiện ma túy nên vào tháng 8/2001 Trần Văn Lệ bị sa thải ra khỏi ngành Công an. Mặc dù vậy, bị cáo Lệ không thức tỉnh về những việc đã làm mà còn tiếp tục giao du quan hệ với các thành phần xấu. Từ đó lao vào con đường phạm tội đặc biệt nghiêm trọng, không lối thoát...*”.¹

Như vậy, trong trường hợp này, cái lý lịch “*nguyên là đội trưởng đội cảnh sát phòng chống tội phạm về ma túy*” nhưng lại phạm tội buôn bán ma túy là tình tiết được đưa ra để làm tăng nặng tội danh của bị cáo.

Tóm lại, đối với các hoạt động của tòa án nói chung và của hoạt động bào chữa của các luật sư nói riêng thì việc đưa ra các lý lẽ về nhân thân là phần không thể thiếu khi trình bày phần cuối của bản bào chữa hoặc luận tội.

4.2.3. Lý lẽ theo kinh nghiệm xã hội

Cùng với lý lẽ khách quan và lý lẽ nội tại, còn một số loại lý lẽ khác cũng thường được vận dụng để thuyết phục trong lập luận đòi thường:

4.2.3.1. Lý lẽ đạo đức

- Lý lẽ đạo đức là loại lý lẽ dựa trên các qui tắc đạo đức truyền thống, các qui tắc nhân đạo nói chung trong lễ thường ứng xử của con người như: cha phải giúp con, vợ phải nghe lời chồng, anh chị em phải đùm bọc nhau, người chịu ơn phải biết trả ơn v.v...

- Làm tiền đề cho các lý lẽ đạo đức là những nguyên tắc, truyền thống đạo đức của dân tộc đã được đúc kết trong tục ngữ Việt Nam như: *Máu nào thâm thịt ấy; Tay đứt ruột xót; Cửa đau con xót; Chị ngã em nâng; Một giọt máu đào hơn ao nước lã; Bán anh em xa mua láng giềng gần; Hàng xóm láng giềng tắt lửa tối đèn có nhau; Đóng cửa bảo nhau; Đồi cha ăn mặn đồi con khát nước; Có phúc có phần; ...*

¹ Trích biên bản phiên Tòa hình sự sơ thẩm 11/1/2005 của Tòa án Nhân dân TP. HCM, dẫn từ: Phạm Thị Ngọc Thủy, tài liệu dd.

- Từ đó, các lý lẽ đạo đức thường được dùng trong lập luận như: *Tôi là cha nên tôi phải làm mọi việc vì con; “Một giọt máu đào hơn ao nước lã” nên tôi phải cưu mang...; Tôi mang ơn anh ấy nên có thể làm bất cứ việc gì nếu anh ấy cần; Là bạn bè chí cốt, tôi không thể bỏ rơi anh ấy lúc khó khăn...* Đó là những chuẩn mực đạo đức trong ứng xử nên rất dễ thuyết phục mọi người chấp nhận như một “lẽ đương nhiên”.

- Trong lập luận pháp lý, khi tranh luận tại tòa, các lý lẽ đạo đức cũng thường được các bị cáo và luật sư vận dụng để biện luận nhằm thuyết phục Hội đồng xét xử.

(1) Trong vụ án Tân Trường Sanh, Trần Đàm nhiều lần đưa ra những lý lẽ đạo đức để tự bào chữa cho những hành vi chủ mưu trong các việc làm phạm pháp mình: *“Tôi là cha, chẳng lẽ con nó nhờ việc này việc kia không làm?”; “Tôi thì danh dự nếu tôi biết buôn lậu thì ra đường tôi chết. Tôi là cha không lẽ đi đổ tội cho con để trời đánh tôi sao?”*.¹

(2) Trong cáo trạng vụ án ma túy “Hải Luận”, về bị cáo Nguyễn Hoài Nam, Hội đồng xét xử lập luận như sau: *“...Nam đã tham gia cùng Nguyễn Đình Hoàn vận chuyển 9 chuyến với số lượng 829 bánh heroin tương đương 290,15kg là đặc biệt lớn. Tuy nhiên, như trên đã nói, Nguyễn Hoài Nam sống phụ thuộc vào cha là Nguyễn Đình Hoàn. Trong hoàn cảnh vừa học xong trung học, theo cha vận chuyển phế liệu kiếm sống, Nguyễn Hoài Nam không thể cãi lời cha làm việc khác được. Việc tuyên xử Nguyễn Đình Hoàn với mức án cao nhất là thỏa đáng. Nhưng riêng đối với bị cáo Nguyễn Hoài Nam, nên phân tích, xem xét có tình có lý, vận dụng chính sách nhân đạo của pháp luật Nhà nước Việt Nam tha tội chết cho Nguyễn Hoài Nam, nghĩ cũng phát huy được tác dụng răn đe, giáo dục, phòng ngừa”*.²

Còn đây là lý lẽ “chịu ơn thì phải trả ơn” đã được bị cáo Nguyễn Hồng Hải lý giải về việc vì sao tiếp tay cho Minh Phụng làm điều phi pháp: *“Tặng Minh Phụng đã giúp tôi rất nhiều trong việc làm ăn. Vì vậy đến giờ này tôi vẫn mang lòng biết*

¹ Báo Tuổi trẻ, 1/4/1999

² Trích Cáo trạng vụ án Hải Luận, dẫn từ: Phạm Thị Ngọc Thủy, tài liệu dd.

*Ơn. Tôi đã làm những việc trái pháp luật cũng vì muốn trả Ơn cho Tăng Minh Phụng”.*¹

Tóm lại, các chuẩn mực đạo đức là nền tảng ứng xử của con người từ trong gia đình đến ngoài xã hội, được mọi người chấp nhận và tuân thủ, vì vậy những người vi phạm các chuẩn mực đạo đức đều bị cộng đồng lên án, nhưng đồng thời nếu vì tuân thủ nguyên tắc đạo đức mà người ta có hành động sai lầm thì cũng dễ được cảm thông. Đó cũng là lý do khiến cho trong lập luận người ta thường dựa vào các nguyên tắc ứng xử đạo đức làm lý lẽ để tìm kiếm sự đồng tình, nhằm thuyết phục người khác chấp nhận ý kiến của mình.

4.2.3.2. Lý lẽ quyền uy

- Nếu như hành động theo nguyên tắc đạo đức là việc làm tự nguyện thì trong thực tế cuộc sống, cũng không ít khi người ta phải làm những việc trong tình thế phải chịu những sức ép quyền lực từ trên xuống, buộc phải tuân phục ngay cả khi biết điều mình làm là sai trái mà khó có thể làm khác.

- Lý lẽ dựa vào quyền uy có cơ sở từ các chuẩn mực ứng xử đã được đúc kết trong tục ngữ, như: *Phu xướng phụ tùy; Cha mẹ đặt đâu con ngồi đấy; Trứng khôn hơn vịt; Áo mặc không qua khỏi đầu; Cá không có muối cá ươn, con cãi cha mẹ trăm đường con hư; Không thầy đố mày làm nên; Trên bảo dưới nghe; Muốn nói ngoa làm cha mà nói; Muốn nói oan làm quan mà nói...*

Bởi vậy, trong thực tế, hành động theo quyền uy là một lý lẽ làm “điểm tựa” mà người lập luận đưa ra để bào chữa cho một hành động nào đó khi người hành động không có chủ đích làm, thậm chí không muốn làm mà chỉ vì phải phụ thuộc quyền uy của người khác trong tình thế “cực chẳng đã”.

- Trong lập luận tại tòa, loại lý lẽ quyền uy được các bị cáo và luật sư vận dụng rất phổ biến trong việc bào chữa để phủ nhận việc phải chịu trách nhiệm chính, nhờ đó để được nhẹ tội.

(1) Trong vụ án Minh Phụng - Epcó, bà giám đốc một công ty con của Minh Phụng thanh minh: *“Tôi làm theo lệnh của chồng chứ không biết gì cả”*.

Còn luật sư của Trần Thị Thương (vợ của Minh Phụng) lập luận để biện hộ cho thân chủ của mình rằng: *“Trần Thị Thương gần như lệ thuộc hoàn toàn vào chồng. Thông thường là giám đốc thì phải độc lập điều hành hoàn toàn hoạt động*

¹ Báo Người Lao động, 19/7/1999

của công ty. Thế nhưng với Trần Thị Thương thì không phải như vậy. Làm giám đốc là theo yêu cầu của chồng”.¹

Còn bị cáo Nguyễn Lê Định thì lý giải trước Tòa về việc làm sai trái của mình là do phải chịu áp lực từ “lệnh trên truyền xuống” bằng việc dẫn nguyên văn lời ra lệnh của cấp trên là Nguyễn Tuấn Phúc: “*Tao với anh Thìn đã thống nhất rồi. Mà cứ việc thi hành không được thắc mắc*”.²

Cũng như vậy, bị cáo Trần Bình Minh (nguyên Trưởng phòng Tín dụng của ngân hàng Công thương TP. HCM) khi trả lời câu hỏi của tòa về việc đã chỉ đạo nhân viên thẩm định giá trị tài sản quá cao so với thực tế, đã đưa ra lý lẽ rằng: “... *đây là chỉ đạo của anh Hồng, ... lãnh đạo nói sao, bị cáo làm vậy, không dám làm trái ý*”.³

Tại phiên tòa này, tất cả các luật sư bào chữa cho các bị cáo là các nhân viên thừa hành đều gặp nhau khi lập luận rằng: “*Việc làm của họ chỉ hợp thức hóa ý định của Nguyễn Ngọc Bích, Phạm Nhật Hồng, Tăng Minh Phụng, Liên Khui Thìn. Thân chủ của họ chỉ là nhân viên thừa hành làm theo lệnh cấp trên vì công ăn việc làm chứ không hề có ý thức lừa đảo*”.⁴

- Trong lập luận, nếu lý lẽ dựa vào đạo đức có thể tìm thấy sự đồng cảm và thậm chí là đồng tình nơi người nghe, thì các lý lẽ dựa vào quyền uy cũng có thể tìm thấy ở người nghe sự cảm thông ở một mức độ nhất định, khi người nghe hiểu rằng người ta khó có thể làm khác khi ở trong hoàn cảnh tương tự.

4.2.3.3. Lý lẽ theo số đông

- Đây là loại lý lẽ cho rằng việc thực hiện một hành vi nào đó là vì theo thông lệ mà nhiều người vẫn làm, đã làm, kiểu như: “*vì thấy mọi người làm như thế*”; “*vì lâu nay mọi người đều làm như vậy*”; hoặc “*nếu không làm thì người khác cũng làm*”; “*vì thấy mọi người khen đẹp*”; “*vì thấy mọi người khen tốt*”; hay “*những người khác cũng phạm lỗi này sao không phạt mà lại phạt tôi?*”...

- Lý lẽ theo số đông dựa trên lý lẽ tiềm ẩn là các kinh nghiệm ứng xử theo cộng đồng đã được đúc kết trong tục ngữ như: *Lụt lụt cả làng; Hòa cả làng; Phép vua thua lệ làng; Nước nổi bèo nổi; Nhập gia tùy tục; Gần mực thì đen, gần đèn thì*

¹ Báo Người Lao động, 17/7/1999

² Báo Tuổi trẻ, 5/6/1999

³ Báo Người Lao động, 4/6/1999

⁴ Báo Sài Gòn Giải phóng, 20/7/1999

rạng; Đi với bụt mặc áo cà sa, đi với ma mặc áo giấy; Ớt nào mà ớt chẳng cay, gái nào mà gái chẳng hay ghen chồng...

- Trong thực tế, lý lẽ theo số đông nếu là hợp lý thì sẽ dễ dàng để thuyết phục người khác.

(1) *Con thích mặc kiểu này vì các bạn con đều mặc như thế.* (Lý lẽ theo số đông trong trường hợp này là: “ăn cho mình, mặc cho người”, mặc đẹp là sự phù hợp với sở thích của nhiều người).

(2) *Mọi người đều thích dùng sản phẩm này, vì vậy tôi cũng dùng.* (Lý lẽ theo số đông trong trường hợp này là: chất lượng của sản phẩm này đã được nhiều người kiểm nghiệm nên có thể tin được).

- Tuy nhiên, trong thực tế, không phải lý lẽ theo số đông bao giờ cũng có sức thuyết phục, vì không phải số đông bao giờ cũng đúng, đặc biệt là khi “lệ làng” phạm luật.

(3) Trong vụ án Tân Trường Sanh, bị cáo Phùng Long Thất (Trưởng phòng Điều tra chống buôn lậu V của Cục Hải quan TP. HCM) đã đưa ra lý lẽ để biện hộ cho hành vi nhận tiền hối lộ của mình rằng: *“Tòa buộc tôi phải chết trong khi Hải quan ai cũng làm như tôi. Tiền tôi nhận pháp luật cấm nhưng xã hội thừa nhận, mọi người biết, Tổng cục Hải quan cũng biết”*.¹

Các bị cáo là kiểm hóa viên của Cục Hải quan Cần Thơ, Thừa Thiên – Huế cũng “hồn nhiên” khai trước tòa rằng: *“Khi nhận tiền của Tân Trường Sanh không suy nghĩ gì bởi chuyện nhận tiền bồi dưỡng của chủ hàng lâu nay trong ngành Hải quan là chuyện bình thường”*. Một nhân viên của phòng Điều tra chống buôn lậu cũng “ngây thơ” lập luận rằng: *“Nơi bị cáo làm chỗ nào cũng có cho tiền nên bị cáo thấy người ta cho thì nhận thôi”*.²

Như vậy, các lý lẽ trên đây đều cho rằng, nhận tiền “bồi dưỡng” là việc làm công khai, là “thông lệ” của ngành Hải quan. Trong các lập luận này, “lý lẽ theo số đông” được xem là điểm tựa mà các bị cáo dùng để biện hộ nhằm chối tội theo kiểu: nếu số đông đã chấp nhận thì không sai, hoặc “lụt thì lụt cả làng” chứ riêng mình không phải chịu trách nhiệm. Vì vậy, trong lập luận tại tòa, nếu việc viện dẫn lý lẽ đạo đức hoặc lý lẽ quyền uy dễ tạo được sự đồng cảm với người nghe nên

¹ Báo Người Lao động, 24/4/1999

² Báo Tuổi trẻ Chủ nhật, số 16/1999

thường đem lại hiệu lực thuyết phục đáng kể, thì việc viện dẫn lý lẽ theo số đông để biện minh cho những hành vi sai trái lại dễ bị phản bác lại, và do đó cũng khó có thể đem lại hiệu quả thuyết phục như mong muốn.

4.2.3.4. Lý lẽ theo thang độ đánh giá

- Trong lập luận, ta hay gặp kiểu lý lẽ so sánh, đánh giá về mức độ thuộc tính của đối tượng như: hơn/ kém, nhiều/ ít, rẻ/ đắt, tốt/ xấu, sang/ hèn, mạnh/ yếu, cao/ thấp... nhằm giúp người nghe có một sự so sánh để dẫn đến kết luận có tính thuyết phục. O.Ducrot gọi đó là tính chất *thang độ* của thuộc tính trong lý lẽ đời thường và cho rằng, đặc tính có thang độ là đặc tính quan trọng nhất của các lý lẽ đời thường.

- Lý lẽ về thang độ đánh giá cũng được đúc kết trong tục ngữ Việt Nam, kiểu như:

Chuông khánh còn chẳng ăn ai

Nữ là mãnh chính vượt ngoài bờ tre

- Trong thực tế, lý lẽ theo thang độ với các tiêu chí so sánh khác nhau rất thường xuyên được vận dụng trong lập luận nhằm thuyết phục người nghe.

(1) *Cái xe này rẻ, nên mua* (thang độ đánh giá theo tiêu chí rẻ/ đắt).

(2) *Cái xe này rẻ, không nên mua* (thang độ đánh giá theo tiêu chí chất lượng tốt/ xấu).

(3) *Đến thi tốt nghiệp mà nó còn trượt nói gì đến thi đại học* (thang độ đánh giá theo tiêu chí về mức độ khó/ dễ).

(4) *Anh chị em ruột thịt mà còn không đùm bọc nhau thì nói gì đến người ngoài* (thang độ đánh giá theo tiêu chí về mức độ tình cảm thân/ sơ).

- Trong lập luận pháp lý, loại lý lẽ theo thang độ đánh giá cũng rất thường xuyên được sử dụng cho cả việc lập luận để kết tội cũng như gỡ tội.

(5) Trong một phiên tòa, một vị thẩm phán đã lập luận để kết tội những đứa con vô trách nhiệm với người cha già của mình rằng: “*Ngay cả khi ông ấy không phải là cha của các anh, mà là người xa lạ nhưng lâm vào cảnh khổ, là người với nhau các anh còn phải thương yêu giúp đỡ kia mà*”.¹

(6) Đây là một lập luận để được giảm nhẹ tội: “*Chúng ta đã từng tha thứ cho kẻ thù thì tại sao không thể tha thứ cho những người hôm qua còn là đồng đội?*”.²

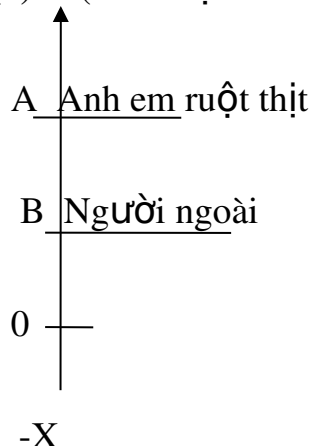
¹ Thủy Cúc, sdd.

² Báo Người Lao động, 21/4/1999

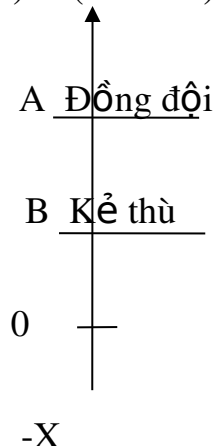
(7) Không đồng tình với Điều 280 trong *Dự thảo Bộ luật Hình sự* cho rằng tội nhận hối lộ nặng hơn tội đưa hối lộ, ông Trịnh Hồng Dương - Chánh án Tòa án Tối cao lập luận rằng: “*Hành vi đưa hối lộ có khi còn nguy hiểm hơn cả hành vi nhận hối lộ. Một kẻ mang hàng tỉ đồng đi hối lộ là đã có thể giết chết vài ba cán bộ khác thì tại sao lại không nên tử hình chúng?*”¹

Theo sơ đồ lý lẽ của tính thang độ được O.Ducrot mô hình hóa, ta có thể lập sơ đồ lý lẽ cho một số lập luận trên như sau:

(4) X (Đùm bọc nhau)



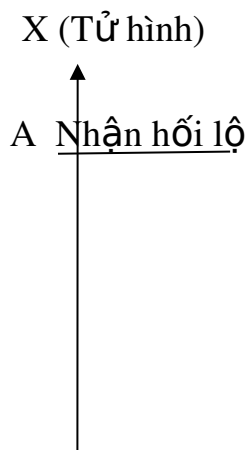
(6) X (Tha thứ)



Trên đây là những lý lẽ theo thang độ đánh giá của các thuộc tính so sánh. Đây là loại lý lẽ được dùng khá quen thuộc trong lập luận đời thường và cũng đem lại sức thuyết phục đáng kể cho lập luận. Tuy nhiên, cũng như các loại lý lẽ đời thường khác, đây không phải là luận cứ cho một phép chứng minh chặt chẽ nên có thể bác bỏ, thậm chí có khi chỉ cần thay đổi trật tự sắp xếp vị trí các yếu tố trên thang độ cũng tạo nên những lập luận với các kết luận ngược chiều nhau.

Ở ví dụ (7):

a) Theo điều 280 trong *Dự thảo Bộ luật Hình sự*, ta có mô hình thang độ:



¹ Báo *Lao động*, 15/5/1999

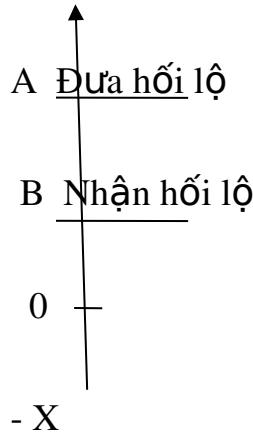
B Đưa hối lộ

0 —

- X

b) Theo ý kiến ông Trịnh HỒNG DƯƠNG, ta có mô hình thang độ:

X (Tử hình)



Tóm lại, có rất nhiều loại lý lẽ đời thường được vận dụng trong lập luận. Đó chủ yếu không phải là loại lý lẽ để xác định đúng/sai theo logic khách quan, mà mục đích là để đem lại sức thuyết phục cho một lập luận, để dẫn dắt người nghe đồng tình với một kết luận nào đó. Với tất cả tính phong phú, phức tạp và đa diện của logic đời thường đã cho thấy cái lý của cuộc đời khó có thể đóng khung trong các khuôn mẫu hình thức cố định và cứng nhắc, bởi đó là “cái lý có chân”.

4.3. Tục ngữ - kho tàng lý lẽ của dân tộc

- “Các lẽ thường của từng dân tộc có thể tìm thấy trong tục ngữ”.¹ Tục ngữ là kho tàng lý lẽ của mỗi dân tộc đã được cố định bằng hình thức ngôn ngữ, kể cả bằng hình thức truyền miệng, trong đó đúc kết những kinh nghiệm sống và kinh nghiệm ứng xử của một cộng đồng gắn với các đặc điểm về văn hóa, tâm lý, đạo đức, thói quen, nếp nghĩ và cách hành xử của cộng đồng ấy, thể hiện trí tuệ, triết lý, đạo đức,... được tích lũy trong hành trình sống của cả dân tộc qua trường kỳ lịch sử.

- Mỗi dân tộc, mỗi quốc gia đều có một kho tàng tục ngữ rất lớn, khó có thể thống kê được hết, theo đó, có thể hình dung ra một khối lượng vô số các loại lý lẽ

¹ Đỗ Hữu Châu, *Giản yếu về ngữ dụng học*, NXB.GD, 1995, tr.39

đời thường của nhân loại. Ở mỗi dân tộc lại có tục ngữ của toàn dân, có tục ngữ của địa phương, khu vực, tỉnh, huyện, làng, ngành nghề.

- Trong kho tàng tục ngữ Việt Nam, ta có thể tìm thấy các “đại tiền đề” cho hầu như tất cả các loại lý lẽ. Việc phát hiện ra các lý lẽ đời thường cũng chính là việc phát hiện ra chiều sâu văn hóa, đạo đức và kinh nghiệm ứng xử của dân tộc ẩn chứa trong ngôn ngữ. Nhà ngôn ngữ học Đỗ Hữu Châu ví việc đi tìm các lẽ thường của một ngôn ngữ cũng giống như công việc tìm quặng mỏ, trong đó có những quặng lộ thiên nhưng cũng có những vĩa quặng chìm sâu dưới nhiều tầng đất đá. Bởi vậy, các nhà hùng biện trước hết phải là những người am hiểu sâu sắc về vốn văn hóa nói chung cũng như vốn ngôn ngữ và kho tàng tục ngữ phong phú của dân tộc, để trên cơ sở đó biết phát hiện và khai thác các tiềm năng lý lẽ phong phú và đa dạng ẩn trong các tầng vĩa ngôn từ nói chung và kho tàng tục ngữ nói riêng.

- Viện dẫn những câu tục ngữ quen thuộc để lý giải, biện luận cho các sự việc, các tình huống diễn ra trong đời sống hàng ngày sẽ đem lại sức thuyết phục cao cho lập luận vì nó dễ tạo ra sự đồng cảm với người nghe trong cùng một cộng đồng văn hóa. Tuy nhiên, khi tìm lý lẽ để lập luận cho một sự việc, cần tìm trong kho lý lẽ chung đã biết những lý lẽ thích đáng nhất, có sức thuyết phục nhất cho sự kiện ấy. Những nhà hùng biện giàu kinh nghiệm rất biết rõ điều này. Những lý lẽ đưa ra phải được cân nhắc, có tính toán để phục vụ cho một mục tiêu rõ ràng, tạo thành một chuỗi lý lẽ hợp lý, có sức thuyết phục cho sự kiện.

CÂU HỎI VÀ BÀI TẬP THỰC HÀNH:

1. *Lập luận là gì? Phân biệt lập luận với miêu tả, trần thuật.*
2. *Hãy phân biệt lập luận logic hình thức và lập luận đời thường.*
3. *Hãy chỉ ra các thành tố logic của một lập luận và vai trò của chúng trong lập luận.*
4. *Hãy nêu các loại lý lẽ thường dùng trong lập luận đời thường và cho ví dụ.*
5. *Hãy sưu tầm các loại lý lẽ đời thường trong kho tàng tục ngữ Việt Nam.*
6. *Thực hành phân tích các thành tố logic và các loại lý lẽ được sử dụng trong các lập luận cụ thể.*

BÀI 2

CÁC CẤP ĐỘ CỦA TỔ CHỨC LẬP LUẬN

Mỗi văn bản lập luận là sự tổ chức các đơn vị lập luận. Đơn vị lập luận nhỏ nhất là một phát ngôn; nhiều phát ngôn được tổ chức, sắp xếp, liên kết thành đoạn văn để làm sáng tỏ một luận điểm; các đoạn văn được tổ chức, liên kết thành văn bản để phục vụ cho việc thuyết minh, làm sáng tỏ một luận đề. Như vậy, tương ứng với các cấp độ tổ chức văn bản là các cấp độ của nội dung lập luận, từ *luận cứ*, *luận điểm* đến *luận đề*.

- *Luận đề*: tức chủ đề của văn bản nghị luận, đó là vấn đề được nêu ra mà văn bản có nhiệm vụ chứng minh, giải thích, thuyết phục (ở cấp độ chỉnh thể văn bản).

- *Luận điểm*: là các ý chính để thuyết minh, làm sáng tỏ luận đề, đó là các ý kiến, quan điểm của người viết được nêu ra để chứng minh, giải thích, thuyết phục cho luận đề (ở cấp độ đoạn văn). Mỗi luận điểm thể hiện một phần nội dung văn bản.

- *Luận cứ*: là chứng cứ, lý lẽ, là các ý nhỏ được triển khai, cụ thể hóa để chứng minh, thuyết phục, làm sáng tỏ luận điểm (ở cấp độ phát ngôn).

Như vậy, sự tổ chức một văn bản lập luận được bắt đầu từ việc tổ chức lập luận ở cấp độ nhỏ nhất là một phát ngôn.

1. Lập luận ở cấp độ phát ngôn

- Xét về cấu trúc ngôn ngữ, lập luận ở cấp độ phát ngôn trùng với tổ chức ngôn ngữ ở cấp độ câu. Trong ngữ pháp tiếng Việt, khi phân loại câu theo mục đích nói năng, câu được chia thành bốn loại: câu trần thuật, câu hỏi, câu cảm, câu cầu khiến, tương ứng với các mục đích: thông báo, hỏi, biểu cảm, cầu khiến. Tuy nhiên, trong đó chỉ có *câu trần thuật* và *câu hỏi* là có chức năng lập luận.

- Trong chức năng lập luận, câu trần thuật hay câu hỏi đều có cấu trúc của một đơn vị lập luận, trong đó gồm các thành tố: luận cứ, kết luận và các yếu tố chỉ dẫn lập luận (tác tử, kết tử). Tuy nhiên, sự hiện diện của các thành tố này trong câu trần thuật và câu hỏi có những điểm khác nhau.

1.1. Lập luận trong câu trần thuật

- Lập luận trong câu trần thuật được thể hiện ở hai dạng: câu khẳng định và câu phủ định, trong đó người lập luận đưa ra các luận cứ làm tiền đề cho kết luận (khẳng định / phủ định sự tồn tại của một đối tượng/ sự việc). Sự liên kết hình thức (quan hệ logic diễn đạt) và sự liên kết nội dung (quan hệ logic sự việc) trong mối quan hệ giữa các luận cứ và giữa luận cứ với kết luận được biểu hiện:

1.1.1. Sự tổ chức quan hệ giữa các luận cứ

- Một lập luận ở cấp độ phát ngôn có thể chứa một hoặc nhiều luận cứ để dẫn đến một hoặc nhiều kết luận.

Ví dụ:

Vì buồn chuyện gia đình và mặc cảm về bản thân nên anh ấy đã nghỉ việc và không giao tiếp với mọi người.

Đứng trước các luận cứ thường có các kết tử dẫn nhập luận cứ (xem mục: 3.1.3.2. *Kết tử lập luận*: phần *Kết tử dẫn nhập luận cứ*).

Ví dụ:

(1) Vì chỉ lo chuyện yêu đương nên cô ấy sao nhãng học hành.

(2) Do trời mưa, đường ngập và chân đau nên tôi không đi học và cũng không đi làm.

a. Về sự liên kết hình thức:

Quan hệ logic diễn đạt giữa các luận cứ trong một lập luận ở cấp độ phát ngôn là quan hệ tương đương, cùng tầng bậc, được biểu hiện qua các kiểu quan hệ:

* *Quan hệ đẳng lập* (liệt kê): là các luận cứ có quan hệ ngang hàng, bình đẳng như nhau, được kết nối với nhau bằng dấu hiệu hình thức đó là dấu phẩy hoặc quan hệ từ và.

Ví dụ:

(1) Trời mưa, đường ngập và chân đau nên tôi không đi học.

(2) Hôm nay là ngày nghỉ, thời tiết tốt và có đông đủ mọi người, vì vậy chúng ta sẽ đi chơi.

* *Quan hệ bổ sung*: là các luận cứ có vai trò nhấn mạnh thêm để gia tăng sức thuyết phục cho lập luận, được kết nối với các luận cứ đứng trước nó bởi các liên từ: *hơn nữa*, *thêm vào đó*, *vả lại*, *lại còn*, *(đã) ...lại*, *(chẳng những)...* mà còn, *huống hồ*, *huống chi*,...

(1) Cô ấy đã xinh đẹp, lại dịu dàng và thông minh nên rất nhiều chàng trai theo đuổi.

(2) Ngôi nhà ấy đã cũ, lại ở xa trung tâm, hơn nữa lại không hợp hướng nên tôi không mua.

(3) Luận văn này chẳng những không hoàn thành đúng thời gian mà còn không đáp ứng các qui chuẩn hình thức nên không được bảo vệ đợt này.

* Quan hệ tuyển chọn: được biểu hiện bằng các quan hệ từ: hay, hoặc.

Ví dụ:

(1) Dù bố mẹ đồng ý hay (hoặc) không đồng ý thì nó vẫn quyết định đi làm.

(2) Dù thời tiết tốt hay xấu thì công việc vẫn phải tiến hành như kế hoạch.

* Quan hệ tương phản (đối lập, mâu thuẫn): được biểu hiện bằng các cặp quan hệ từ: tuy (dù /mặc dù)...nhưng; dù (mặc dù)... song.

Ví dụ:

(1) Anh ấy không thông minh nhưng chăm chỉ nên thi cử luôn đạt kết quả tốt.

(2) Dù rất thích quyển sách song vì trong túi chỉ còn 50 ngàn đồng nên tôi không dám mua.

- Khi trong một phát ngôn có hai luận cứ có quan hệ tương phản thì chỉ có một luận cứ có vai trò quyết định đối với kết luận, đó là luận cứ đứng cạnh kết luận.

- Có khi trong một phát ngôn, các luận cứ được kết nối với nhau bằng nhiều kiểu quan hệ.

Ví dụ:

Bị cáo phạm tội là do cơ chế, thủ tục qui định, hoàn cảnh bắt buộc và trong thâm tâm bị cáo thấy làm như vậy là sai nhưng pháp luật không cấm nên bị cáo đã thực hiện.

b. Về sự liên kết nội dung:

Mặc dù thông qua sự liên kết hình thức đã phản ánh logic sự việc, nhưng để sự lập luận được chặt chẽ, giữa các luận cứ còn phải có mối quan hệ liên kết về nội dung. Sự liên kết nội dung thể hiện ở chỗ, giữa các luận cứ phải có *quan hệ định hướng lập luận*, tức là phải cùng hướng đích đến kết luận. (Xem mục 3.1. Luận cứ - Bài 1).

1.1.2. Quan hệ giữa luận cứ với kết luận

- Trong một phát ngôn lập luận ở dạng câu trần thuật, từ một hay nhiều luận cứ làm tiền đề để dẫn đến một (một số) kết luận, trong đó luận cứ nào có hiệu lực lập luận mạnh hơn thì đứng gần kết luận. Về vị trí, kết luận có thể đứng đầu hoặc cuối phát ngôn.

- Sự liên kết hình thức giữa luận cứ và kết luận được thể hiện bằng các quan hệ từ: *nên, cho nên, thì, do đó, do vậy, bởi vậy, vậy nên, vì thế, vì vậy...* Các quan hệ từ này cũng đồng thời đóng vai trò là các kết tử dẫn nhập kết luận. (Xem mục 3.2. *Kết luận*, và mục 3.3.2.2. *Kết tử dẫn nhập kết luận* - Bài 1).

- Các phương tiện thể hiện sự liên kết về mặt hình thức này cũng đồng thời phản ánh sự liên kết nội dung giữa luận cứ và kết luận. Quan hệ logic sự việc giữa luận cứ và kết luận được biểu hiện khá đa dạng, song có thể qui về các dạng quan hệ phổ biến sau đây:

a. Quan hệ nhân - quả:

Quan hệ nhân quả là mối quan hệ lập luận trong đó nguyên nhân đóng vai trò là luận cứ để dẫn đến kết quả cũng là kết luận. Quan hệ nhân - quả được biểu hiện dưới các dạng cụ thể như:

* *Nguyên nhân - kết quả*: được thể hiện bởi các kết tử lập luận là các cặp liên từ: *vì...nên (cho nên); bởi (bởi vì)... nên; tại (tại vì)...nên; do... nên; nhờ...nên.*

(1) *Do trời mưa nên tôi không đi học.*

(2) *Vì nếu anh ấy cho nên tôi mới đi.*

- Cấu trúc ngữ pháp đầy đủ, điển hình của dạng lập luận này là:

VÌ A (DO A) NÊN B (KHÔNG NÊN B)

- Các dạng cấu trúc lập luận tính lược kết tử:

(1) *Tôi là vợ nên rất khó tổ giấc chồng.*

(2) *Anh ấy buồn nên tôi cũng không thể vui.*

A NÊN B

(3) “*Hậu quả hối lộ lớn hơn tham ô vì Nhà nước còn mất cả uy tín chính trị*”.¹

¹ Báo Tuổi trẻ, 27/4/1999)

(4) “*Buộc tội tôi chủ trương cho đội V nhận tiền là không đúng vì trước khi bị cáo về phòng chuyện này đã xảy ra*”.¹

B VÌ A

(5) *Tôi mời họ đi ăn nhậu để họ cho qua vụ này.*

B ĐỂ A

* *Điều kiện - kết quả*: là cấu trúc lập luận mà luận cứ là điều kiện (giả định) còn kết quả là kết luận. Sự kết nối giữa luận cứ và kết luận trong mối quan hệ này được biểu hiện bằng các kết tử lập luận là cặp liên từ: *nếu (nếu như)... thì; giá (giá như, giá mà)...thì; để... thì.*

Ví dụ:

(1) *Nếu không đưa ra được những bằng chứng có sức thuyết phục thì không thể qui kết cô ấy là thủ phạm.*

(2) *Giá như nó chăm học hơn thì đâu đến nỗi thi trượt.*

(3) *Để được hưởng sự khoan hồng thì phải thành khẩn khai báo.*

- Cấu trúc ngữ pháp điển hình của dạng lập luận này là:

NẾU (GIÁ / GIÁ NHƯ) A THÌ B (KHÔNG B)

- Cấu trúc tính lược kết tử:

(1) *Anh ấy thành khẩn nhận lỗi thì tôi sẽ tha thứ.*

(2) *Thời tiết nắng nóng thì tôi không đi du lịch.*

A THÌ B (KHÔNG B)

(3) *Nam sẽ thành công nếu có ý chí phấn đấu.*

(4) *Lớp sẽ mất danh hiệu thi đua nếu mọi người không tích cực tham gia phong trào văn nghệ.*

B (KHÔNG B) NẾU A

b. Quan hệ nghịch nhân - quả:

¹ Báo Người Lao động, 23/4/1999

Quan hệ nghịch nhân quả là quan hệ lập luận, trong đó giữa luận cứ và kết luận có quan hệ logic ngược lại với logic nhân - quả thông thường. Quan hệ này được thể hiện bằng các kết tử là cặp liên từ: *tuy...nhưng; dù (mặc dù /cho dù /dẫu)... nhưng; dù... song*.

(1) *Tuy anh ấy phạm sai lầm nhưng tôi vẫn rộng lòng tha thứ.*

(2) *Dù Nam không thông minh song thi cử luôn đạt điểm cao.*

- Cấu trúc ngữ pháp đầy đủ của dạng lập luận này là:

TUY (MẶC DÙ) A NHƯNG B (KHÔNG B)

- Cấu trúc dạng tinh lược:

(1) *Bị ốm song tôi vẫn đi học.*

(2) *Hải rất thông minh nhưng thi không đậu.*

A NHƯNG (SONG) B (KHÔNG B)

1.2. Lập luận trong câu hỏi

- Trong thực tiễn giao tiếp, ta thường gặp những câu hỏi mà mục đích của người hỏi không phải để được cung cấp những thông tin cần biết, mà là hỏi với mục đích để khẳng định hay phủ định, bác bỏ một điều gì đó.

(1) *Anh không nhận ra rằng lời nói của anh mâu thuẫn sao?* (Khẳng định: trong lời nói có sự mâu thuẫn).

(2) *Cái bình này mà giá nhữnng một chỉ vàng kia à?* (Khẳng định: không thể có giá một chỉ vàng).

(3) *Lý lẽ duy nhất của tôi là: nếu đồng chí không lên án chủ nghĩa thực dân, nếu đồng chí không bênh vực các dân tộc thuộc địa thì đồng chí làm cái cách mạng gì?* (Khẳng định: không làm cách mạng). (Hồ Chí minh)

(4) *“Một người bốc xếp, không có nhà ở, mua tivi phải trả góp mà là người giúp sức đắc lực về vật chất và tinh thần cho đường dây buôn lậu tằm cỡ quốc tế thì có chính xác không?”* (Bác bỏ việc tham gia buôn lậu).

Như vậy, những câu hỏi để khẳng định hay phủ định là những câu hỏi không hướng đến giá trị thông tin mà hướng đến giá trị lập luận: có / không.

- Đặc biệt, trong tranh luận pháp lý, cả bên buộc tội và bên bào chữa đều thường vận dụng lập luận bằng phương pháp hỏi để khẳng định hoặc bác bỏ. Nếu bên buộc tội thường sử dụng những câu hỏi thẩm vấn theo hướng khẳng định hành vi phạm tội thì bên bào chữa lại thường dùng những câu hỏi có định hướng phủ định, bác bỏ để gỡ tội.

Khi nghiên cứu về loại câu hỏi trong lập luận pháp lý, tác giả Lê Tô Thúy Quỳnh đã phân biệt đặc điểm và tác dụng lập luận của hai dạng câu hỏi: câu hỏi *mở* và câu hỏi *khép*.¹

1.2.1. Câu hỏi mở

- Câu hỏi mở là dạng câu hỏi chất vấn với mục đích bác bỏ, thường đi kèm với các từ chỉ tình thái như: *đâu, mà, đâu mà, mà lại... sao, sao mà, làm sao, nào, nào có, đâu có...* để thể hiện thái độ phủ định dứt khoát của người nói khi đánh giá về đối tượng. Cụ thể là:

* Từ *đâu*: “biểu thị ý phủ định về điều mà người nói muốn khẳng định dứt khoát là không hề có, không hề xảy ra, không như người đối thoại đã hoặc có thể nghĩ”.²

Ví dụ:

(1) “Tôi đâu nghĩ nó độc?” (Không nghĩ nó độc). (Thủy Cúc, *Ký sự pháp đình*)

(2) Đâu có nghĩ đó là hàng lậu? (Không nghĩ là hàng lậu).

(3) “Vu khống! Tôi có phải là người giao dự án đâu mà có phần trăm? Kể cả nếu tôi là Bộ trưởng được giao dự án thì cũng không bao giờ làm như thế”. (Không được hưởng phần trăm).³

* Từ *mà* (*mà lại, đâu mà, gì mà, mà thế à*): “biểu thị điều sắp nêu ra là không phù hợp với điều vừa nói đến, có gì trái với lẽ thường”.⁴

Ví dụ:

(1) Tôi mà làm thế à? (Tôi không thể làm như thế).

(2) Một người đạo cao đức trọng như anh ấy mà lại làm điều đó sao? (Anh ấy không thể làm điều đó).

¹ Xem: Lê Tô Thúy Quỳnh, tài liệu dd, tr. 67 – 70

² *Từ điển Tiếng Việt*, sdd.

³ *Báo Pháp luật*, 29/3/2006

⁴ *Từ điển Tiếng Việt*, sdd.

(3) “*Nếu nhận hối lộ thì ai đại gì mà mua nhà xe cả hơn 1.000 lạng vàng?*” (Không nhận hối lộ).¹

(4) “*Hàng lậu mà bán công khai cả một cửa hàng lớn lao đến vậy?*” (Không phải là hàng lậu).²

(5) *Nó có phải là chủ mưu đâu mà xử nó nặng vậy?*

* Từ nào, đâu (nào có, đâu có), làm gì, làm sao: “biểu thị ý phủ định dứt khoát về điều người nói cho là không hề có hoặc không thể có được, thường nhằm bác bỏ hoặc bác bỏ trước ý kiến trái lại”.³

Ví dụ:

(1) *Tôi nào có/đâu có/ tờ hào đến khoản tiền công quỹ?* (Không lấy tiền công quỹ).

(2) *Tôi làm gì / làm sao biết được điều đó?* (Không biết điều đó).

Các nhà nghiên cứu ngữ pháp tiếng Việt đều có chung nhận xét rằng, những câu hỏi chất vấn với các từ chỉ tình thái tạo nên những câu hỏi thuộc dạng *mở* này là những câu mang ý nghĩa phủ định rất mạnh.

1.2.2. Câu hỏi khép

- Đây là dạng câu hỏi mà người nói muốn dùng hình thức hỏi để xác nhận (khẳng định hoặc phủ định) các luận cứ được nêu ra trong lập luận, buộc người nghe phải tự rút ra kết luận theo hướng mà người nói muốn đạt đến.

Theo tác giả Đỗ Hữu Châu, các câu hỏi này khi nằm trong lập luận thường có hiệu lực lập luận *ngược hướng* với kết luận đã có để bác bỏ kết luận ấy. Bởi vậy, câu trả lời cho các câu hỏi chất vấn dạng *khép* này chỉ có thể là *không*.⁴

Ví dụ:

(1) “*Giám đốc công ty Thái Bình Dương còn không biết cửa hàng bán hàng lậu thì một người thấp cổ bé họng như Trần Quý có biết được không?*”⁵

¹ Lời bác bỏ của bị cáo Phùng Long Thất trong vụ án Tân Trường Sanh, Báo *Tuổi trẻ*, 21/4/1999

² Lời bác bỏ của một bị cáo trong vụ án Tân Trường Sanh, Báo *Người Lao động*, 7/4/1999

³ *Từ điển Tiếng Việt*, sdd.

⁴ Xem: Đỗ Hữu Châu, Bùi Minh Toán, sdd.

⁵ Báo *Người Lao động*, 21/4/1999

(2) “Một người bốc xếp, không có nhà ở, mua tivi phải trả góp mà là người giúp sức đắc lực vật chất và tinh thần cho đường dây buôn lậu tầm cỡ quốc tế thì có chính xác không?”¹

(3) “Cái kết cô nói là của mình, hàng ngày thường mở ra để cất giữ tiền, đồ... mà lại không nhớ nổi mã số chỉ bốn chữ số. Vậy ai có thể tin được?” (Câu hỏi thăm vấn của VKS đối với hoa hậu Hà Kiều Anh trong vụ án công ty Đông Nam để nhằm khẳng định rằng cô đã nói dối).²

(4) “Một người đã không thương được đứa trẻ sống gần gũi với mình trong gần ấy năm trời, liệu người đó có thương yêu được những đứa trẻ bụi đời xa lạ không?”³

Với loại câu hỏi chất vấn để bác bỏ này thì không cần câu trả lời, vì kết luận đã rõ ràng; theo đó, nếu thuộc tính nào bị chất vấn thì nghĩa là nó không tồn tại, vì vậy đây là dạng câu hỏi có ý nghĩa là *bác bỏ tuyệt đối*.

Như vậy, câu hỏi nghi vấn dù dưới dạng *khép* hay *mở* cũng đều là hình thức tổ chức ngôn từ có giá trị lập luận để khẳng định hay bác bỏ một kết luận nào đó, thậm chí còn có hiệu lực lập luận cao hơn dạng câu trần thuật.

Trên đây ta đã xét sự tổ chức của đơn vị lập luận ở cấp độ một phát ngôn. Đây là đơn vị lập luận nhỏ nhất, làm cơ sở cho sự tổ chức các đơn vị lập luận ở cấp độ cao hơn, đó là đoạn văn, và cao hơn nữa là văn bản. Bởi vậy, việc nắm vững các vấn đề lý thuyết lập luận và vận dụng thành thạo kỹ năng lập luận ở cấp độ phát ngôn là nền tảng quan trọng, có tính quyết định để thể hiện khả năng lập luận ở các cấp độ cao hơn.

1.3. Các lỗi thường gặp trong lập luận ở cấp độ phát ngôn

1.3.1. Sử dụng các tác tử không phù hợp

Ví dụ:

(1) *Tuy nó đến muộn, nhưng nó vẫn không kịp chuyển xe đầu tiên.*

(2) *Dẫu anh có đến, tôi cũng tiếp.*

(3) *Mới có 5 giờ nhưng nó chưa dậy.*

(4) *Đã 5 giờ rồi, khoan hãy đi.*

¹ Báo Người Lao động, 21/4/1999

² Dẫn từ: Phạm Thị Ngọc Thủy, tài liệu dd.

³ Dẫn từ: Thủy Cúc, tài liệu dd..

(5) *Cái vali này nặng đến 20 cân nên anh ấy có thể xách được.*

(6) *Cái xe này giá nhỉnh 20 triệu, mua đi.*

1.3.2. Sử dụng kết tử (từ nối) không phù hợp

Ví dụ:

(1) *Cô ấy thông minh và lười nên thi trượt.*

(2) *Tuy chị Út Tịch thương yêu chồng con, đồng bào, đồng chí rất sâu sắc, nhưng chị rất căm thù bọn giặc cướp nước và bán nước.*

(3) *Sống trong một gia đình phong lưu, nhưng Thúy Kiều với Thúy Vân là hai người con gái có nhan sắc mà tính tình rất dịu dàng.*

(4) *Thằng bán tơ vu oan và gia đình Kiều tan nát.*

1.3.3. Thiếu phương tiện liên kết (kết tử lập luận)

(1) *Cũng con chó trên căn anh Nguyễn Văn Bính uống thuốc ông lang Hào đầy đủ hiện nay vẫn sống.*

(2) *Thúy Kiều mắc lừa Hồ Tôn Hiến, nàng khuyên Từ Hải ra hàng.*

1.3.4. Luận cứ mâu thuẫn

Ví dụ:

(1) *Đại đa số các trường mới ra đời trong vòng 10 năm gần đây, chỉ có 8 trường đã hoạt động được trên 20 năm.*

(2) *Do lối sống định cư nên căn nhà là sự nghiệp quan trọng của người Việt, vì vậy từ căn nhà mà hình thành nên một gia đình.*

(3) *Trong gia đình đầy đủ khá giả mới được đi học chữ nho, để thoát khỏi sự nghèo khó mọi gia đình đều cố gắng để có thể được học chữ nho.*

2. Lập luận ở cấp độ đoạn văn

- Xét từ phương diện tổ chức văn bản, đoạn văn là một đơn vị ngôn ngữ lớn hơn câu, trực tiếp cấu thành văn bản, biểu đạt một nội dung nhất định, được mở đầu bằng chỗ lùi đầu dòng và kết thúc bằng dấu chấm xuống dòng.

- Xét từ phương diện tổ chức lập luận, mỗi đoạn văn là một đơn vị lập luận tương đối trọn vẹn cả về nội dung lẫn hình thức:

+ Về nội dung, đoạn lập luận là một đơn vị ngữ nghĩa có tính độc lập tương đối, được tổ chức, liên kết bởi các lập luận ở cấp độ phát ngôn để giải thích, chứng minh, đánh giá, thuyết phục, nhằm làm sáng tỏ một luận điểm trong luận đề của

văn bản. cũng có khi một luận điểm có thể được triển khai trong nhiều đoạn, mỗi đoạn diễn đạt một ý nhỏ.

+ Về hình thức tổ chức, lập luận ở cấp độ đoạn văn cũng dựa trên mô hình cấu trúc chung của một tổ chức lập luận (gồm luận cứ, kết luận và các yếu tố chỉ dẫn lập luận). Nếu lập luận ở cấp độ phát ngôn (câu) có cấu trúc đơn giản, còn lập luận ở cấp độ văn bản lại có qui mô quá lớn, thì đơn vị lập luận ở cấp độ đoạn văn có dung lượng vừa phải, và cũng là nơi thể hiện rõ nhất, đầy đủ và điển hình nhất cho sự tổ chức một đơn vị lập luận. Ở cấp độ này, mỗi luận cứ hay kết luận đều có thể là một lập luận bộ phận, nên giữa các thành tố vừa có quan hệ đồng đẳng, vừa có quan hệ bao hàm (lập luận trong lập luận). Theo đó, các kiểu liên kết nội dung và hình thức giữa luận cứ với luận cứ, giữa luận cứ với kết luận cũng được thể hiện rất đa dạng.

2.1. Sự liên kết các luận cứ

Trong đơn vị lập luận ở cấp độ đoạn văn, để thuyết minh cho một luận điểm tất yếu cần phải sử dụng nhiều luận cứ. Bởi vậy, vấn đề quan trọng để tổ chức đoạn lập luận trước hết là sự tạo lập các quan hệ liên kết về nội dung và hình thức giữa các luận cứ để lập luận có được sự chặt chẽ, mạch lạc, logic và thuyết phục.

2.1.1. Sự liên kết nội dung

- Trong nguyên tắc liên kết văn bản nói chung, sự liên kết nội dung được thể hiện trên hai phương diện: liên kết chủ đề và liên kết logic. Hai phương diện liên kết này cùng bổ sung, hỗ trợ cho nhau để tạo nên sự thống nhất chặt chẽ, logic và tính mạch lạc của văn bản.¹

2.1.1.1. Liên kết chủ đề

- Liên kết chủ đề trong văn bản là sự tổ chức, liên kết các phát ngôn xoay một chủ đề. Chủ đề của toàn văn bản là chủ đề lớn, được chia thành nhiều chủ đề con mà mỗi đoạn văn có nhiệm vụ làm sáng tỏ một chủ đề con ấy. Ví dụ, một văn bản bàn về chủ đề là nạn ô nhiễm môi trường thì sẽ phải gồm nhiều đoạn lập luận, trong đó mỗi đoạn bàn về một chủ đề con (còn gọi là các ý lớn), đó là: 1) *Vai trò của môi trường đối với cuộc sống con người*; 2) *Thực trạng ô nhiễm môi trường hiện nay*; 3) *Các nguyên nhân gây ô nhiễm môi trường*; 4) *Tác hại của ô nhiễm môi*

¹ Xem thêm: Trần Ngọc Thêm, *Hệ thống liên kết văn bản tiếng Việt*, NXB.GD, in lần thứ 3, 2006.

trường; 5) *Biện pháp khắc phục ô nhiễm môi trường*. Các luận cứ trong mỗi đoạn lập luận phải xoay quanh chủ một đề ấy.

Ví dụ (1):

Đây là đoạn lập luận nói về *sức mạnh của đồng tiền* trong Truyện Kiều, trong đó các luận cứ được liên kết với nhau khi chúng cùng xoay quanh chủ đề ấy:

Trong xã hội truyện Kiều, đồng tiền đã trở thành một sức mạnh tác quái rất ghê. Nguyễn Du không phải không nhắc đến tác dụng tốt của đồng tiền. Có tiền, Thúc Sinh, từ Hải mới chuộc được Kiều, Kiều mới cứu được cha và sau này mới báo ơn cho người này người nọ. Đó là những khi đồng tiền nằm trong tay người tốt. Nhưng chủ yếu Nguyễn Du vẫn nhìn về mặt tác hại. Vì Nguyễn Du thấy rõ cả một loạt hành động gian ác bất chính đều do đồng tiền chi phối. Quan lại vì tiền mà bất chấp công lý; sai nha vì tiền mà làm nghề buôn thịt bán người; Sở Khanh vì tiền mà táng tận lương tâm; Khuyển Ưng vì tiền mà làm những điều ác. Cả xã hội chạy theo đồng tiền. (Hoài Thanh)

Ví dụ (2):

Đây là đoạn lập luận nói về tấm lòng “nhớ nước” của Bác Hồ trong những ngày bị giam cầm xa Tổ quốc:

“Nhật ký trong tù” canh cánh một tấm lòng nhớ nước. Chân bước đi trên đất Bắc mà lòng vẫn hướng về Nam, nhớ đồng bào trong cảnh lầm than, có lẽ nhớ cả tiếng khóc của bao nhiêu em bé Việt Nam qua tiếng khóc của một em bé Trung Quốc, nhớ người đồng chí đưa tiễn đến bến sông, nhớ lá cờ nghĩa đang tung bay phất phới. Nhớ lúc tỉnh và nhớ cả trong lúc mơ. (Hoài Thanh)

Ví dụ (3):

Đây là đoạn lập luận trong đó các luận cứ đều xoay quanh luận đề về nguyên nhân và tác hại của việc mất cân bằng môi trường sinh thái đối với sự sống của con người:

Nếu con người không biết ngăn chặn những hành động phá hoại thiên nhiên và môi trường thì rất nguy hại. Đến một lúc nào đó con người không còn có thể khai thác từ thiên nhiên để lấy của cải vật chất nuôi sống chính bản thân mình. Môi trường sống của con người đang bị đe dọa: chất thải công nghiệp làm vẩn đục các dòng sông, tai nạn của các con tàu chở dầu làm ô nhiễm hàng vạn cây số bờ biển các nước. Bầu khí quyển ngày càng bị các hợp chất của cac-bon làm ô nhiễm, tầng

ô-zôn bao bọc trái đất bị chọc thủng, các tia tử ngoại xâm nhập vào các dòng khí quyển xuống mặt đất. Nhiệt độ khí quyển ngày càng tăng, lượng nước biển sẽ dâng lên do sự tan băng ở Bắc và Nam cực của trái đất. Tất cả những điều đó là nguyên nhân phá hoại cân bằng sinh thái và đang là sự đe dọa khủng khiếp cho sự sống trên hành tinh của chúng ta.¹

2.1.1.2. Liên kết logic

- Liên kết logic là sự liên kết giữa các đơn vị ngôn ngữ khi chúng có sự phù hợp với nhau theo những quan hệ ngữ nghĩa nhất định. Nếu sự liên kết chủ đề thể hiện ở cấp độ bề mặt của tổ chức văn bản, có thể dễ nhận thấy, thì liên kết logic lại thể hiện ở cấp độ chiều sâu của nội dung với các cấp độ quan hệ ngữ nghĩa bậc một, bậc hai và sâu hơn nữa để phản ánh các mối quan hệ đa tầng, đa chiều của hiện thực.

- Trong văn bản lập luận, cùng với liên kết chủ đề, liên kết logic có vai trò đặc biệt quan trọng. Bởi vì trong lập luận, để thuyết minh, giải thích, khẳng định hay phủ định một luận đề, đòi hỏi phải xem xét đối tượng một cách đa diện từ nhiều phía, nhiều chiều, trong những tương quan nhiều khi đối lập nhau, vì vậy, chỉ có sự liên kết logic mới có khả năng phản ánh được các mối quan hệ phức tạp này.

- Trong đoạn lập luận, xét ở quan hệ ngữ nghĩa bậc một, sự liên kết logic giữa các luận cứ thường được tổ chức dựa trên các kiểu quan hệ sau đây:

* *Liên kết dựa trên quan hệ so sánh*: là kiểu liên kết dựa trên sự sắp đặt bên nhau các luận cứ có quan hệ tương đồng hoặc tương phản để chúng soi chiếu lẫn nhau, nhằm làm nổi bật điều muốn khẳng định / phủ định.

- So sánh tương đồng là từ những quan điểm, hiện tượng, sự việc đã được thừa nhận rộng rãi để đưa ra những quan điểm, sự việc, hiện tượng có những điểm gần gũi, tương đồng để người đọc/nghe dễ dàng so sánh, làm cơ sở cho việc khẳng định lẽ phải, chân lý.

- So sánh tương phản là đặt bên nhau những đặc điểm đối lập, mâu thuẫn (trắng / đen, phải / trái, cũ / mới, tốt / xấu, hay / dở, hơn / kém...) để so sánh, đối chiếu, làm nổi bật sự đối lập giữa chúng, qua đó dẫn đến điều mà người nói / viết muốn khẳng định/phủ định.

Ví dụ (4):

¹ Dẫn từ: Phan Mậu Cảnh, *Tiếng Việt thực hành*, Nxb. Nghệ An, 2009.

Phần đầu bản Tuyên ngôn độc lập, Chủ tịch Hồ Chí Minh đã đưa ra các luận cứ dựa trên cả hai phép so sánh tương đồng và tương phản:

(a) *Tất cả mọi người đều sinh ra có quyền bình đẳng. Tạo hóa cho họ những quyền không ai có thể xâm phạm được; trong những quyền ấy, có quyền được sống, quyền tự do và quyền mưu cầu hạnh phúc.*

Lời bất hủ ấy ở trong bản Tuyên ngôn độc lập năm 1776 của nước Mỹ. Suy rộng ra, câu ấy có ý nghĩa là: tất cả các dân tộc trên thế giới đều sinh ra bình đẳng; dân tộc nào cũng có quyền sống, quyền sung sướng và quyền tự do.

(b) *Bản Tuyên ngôn nhân quyền và dân quyền của cách mạng Pháp năm 1791 cũng nói: “Người ta sinh ra tự do và bình đẳng về quyền lợi, và phải luôn luôn được tự do và bình đẳng về quyền lợi”.*

Đó là những lẽ phải không ai chối cãi được.

(c) *Thế mà hơn tám mươi năm nay, bọn thực dân Pháp lợi dụng lá cờ tự do, bình đẳng, bác ái, đến cướp đất nước ta, áp bức đồng bào ta. Hành động của chúng trái hẳn với nhân đạo và chính nghĩa.*

Trong đoạn lập luận trên, các luận cứ (a), (b) được kết nối với nhau trong mối quan hệ so sánh tương đồng để dẫn đến kết luận: “*Đó là những lẽ phải không ai chối cãi được*”. Cùng với đó, luận cứ (c) được kết nối với các luận cứ (a), (b) trong quan hệ so sánh tương phản để dẫn đến kết luận: “*Hành động của chúng trái hẳn với nhân đạo và chính nghĩa*”.

Ví dụ (5):

(a) *Xưa nay người giỏi dùng binh là ở chỗ hiểu biết thời thế. Được thời và có thế, thì biến mất làm còn, hóa nhỏ thành to; mất thời và không thế, thì trở mạnh ra yếu, đổi yên làm nguy, chỉ trong khoảng trở bàn tay mà thôi.* (b) *Nay các người không rõ thời thế, chỉ giả dối quen, há chẳng phải là hạng thất phu đốn hèn,* (c) *sao đủ nói chuyện binh được.* (Nguyễn Trãi)

Ở đoạn lập luận này, luận cứ (a) và (b) được kết nối với nhau bằng quan hệ đối lập: *Xưa nay người giỏi dùng binh là ở chỗ hiểu biết thời thế / Nay các người không rõ thời thế,...*, để dẫn đến kết luận (c): *sao đủ nói chuyện binh được*.

* *Liên kết dựa trên quan hệ bổ sung*: là sự liên kết các luận cứ theo quan hệ đồng hướng lập luận, trong đó mỗi luận cứ trình bày một sự việc để vấn đề được

xem xét một cách toàn diện từ nhiều phía, nhiều chiều; chúng bổ sung, phụ họa cho nhau làm gia tăng sức thuyết phục cho kết luận.

Ví dụ (6):

Đây là một đoạn lập luận trong *Tuyên ngôn độc lập*:

(a) *Về chính trị, chúng tuyệt đối không cho nhân dân ta một chút tự do dân chủ nào.*

(a₁) *Chúng thi hành những luật pháp dã man. Chúng lập ba chế độ khác nhau ở trung, nam, bắc để ngăn cản việc thống nhất nước nhà của ta, để ngăn cản dân tộc ta đoàn kết.*

(a₂) *Chúng lập ra nhà tù nhiều hơn trường học. Chúng thẳng tay chém giết những người yêu nước thương nòi của ta. Chúng tắm các cuộc khởi nghĩa của ta trong những bể máu.*

(a₃) *Chúng ràng buộc dư luận, thi hành chính sách ngu dân.*

(a₄) *Chúng dùng thuốc phiện, rượu cồn để làm cho nòi giống ta suy nhược.*

(b) *Về kinh tế, chúng bóc lột dân ta đến tận xương tủy, khiến cho dân ta nghèo nàn, thiếu thốn, nước ta xơ xác, tiêu điều.*

(b₁) *Chúng cướp không ruộng đất, hầm mỏ, nguyên liệu.*

(b₂) *Chúng đặt ra hàng trăm thứ thuế vô lý, làm cho dân ta, nhất là dân cày và dân buôn, trở nên bần cùng.*

(b₃) *Chúng không cho các nhà tư sản ta ngóc đầu lên. Chúng bóc lột công nhân ta một cách vô cùng tàn nhẫn.*

Trong đoạn lập luận trên đây, các luận cứ (a₁), (a₂), (a₃), (a₄) đã bổ sung cho nhau để cùng chứng minh cho luận điểm (a). Tương tự, các luận cứ (b₁), (b₂), (b₃) cũng đồng hướng lập luận để chứng minh cho luận điểm (b).

- Trong quan hệ bổ sung, các luận cứ thường được sắp xếp theo trình tự tăng tiến dần theo tính chất quan trọng của luận cứ đối với kết luận, tức là luận cứ có hiệu lực lập luận càng cao thì càng được đặt sát phần kết luận.

Ví dụ (7):

“...(a) *Một người đàn ông trước mặt đông đảo mọi người lặp đi lặp lại chuyện vợ mình là gái mại dâm, đi bán bia ôm.* (b) *Một người đàn ông nằng nặc đòi đưa một đứa trẻ con đi xét nghiệm, đòi mở vụ án truy tìm cha nó dù nó chỉ là một đứa bé*

vô tội, không có trách nhiệm gì trong lỗi lầm của mẹ nó, nếu có. (c) Và cũng mặc dù trong suốt thời gian vừa qua, nó đã sống trong gia đình ấy như một đứa con ruột thịt. (d) Một người đã không thương được đứa trẻ sống gần gũi với mình trong gần ấy năm trời, liệu người đó có thương yêu được những đứa trẻ bụi đời xa lạ không?”¹

Trong đoạn lập luận này, ba luận cứ (a, b, c) được sắp xếp theo trình tự tăng dần hiệu lực lập luận để dẫn đến kết luận (d).

Ví dụ (8):

... (a) Là người có chủ trương sai trái, (b) khi bị phát hiện lại dối phò... (c) Đặc biệt thái độ khai báo ngoan cố, không thành thật, (d) do vậy cần phải thẳng tay nghiêm trị.²

Trong đoạn lập luận này, các luận cứ có hiệu lực lập luận cũng được sắp xếp theo chiều tăng tiến dần từ (a) đến (b) và cao nhất là (c) để dẫn đến kết luận (d).

* *Liên kết dựa trên quan hệ móc xích*: là kiểu liên kết trong đó mỗi luận cứ là một lập luận bộ phận; các luận cứ có quan hệ móc xích, chi phối, phụ thuộc nhau một cách chặt chẽ, trong đó kết luận của lập luận trước là luận cứ của lập luận sau để tạo thành một chuỗi tiếp nối liên hoàn nhằm dẫn dắt đến kết luận là phát ngôn đứng sau cùng.

Ví dụ (9):

Danh chẳng chính thì ngôn chẳng thuận; ngôn chẳng thuận thì việc chẳng thành; việc chẳng thành thì lễ nhạc bất hưng; lễ nhạc bất hưng thì hình phạt không trúng lý; hình phạt không trúng lý thì dân không biết bám víu vào đâu... Vì vậy, phải lấy chính danh làm gốc. (Khổng Tử)

Ví dụ (10):

Để mục tiêu xây dựng Nhà nước pháp quyền ở nước ta sớm thành hiện thực thì việc xây dựng, tạo lập một nền tảng văn hóa pháp luật lành mạnh và tích cực cần được đặt ra như một nhiệm vụ cấp thiết. Muốn xây dựng một xã hội có nền văn hóa pháp luật lành mạnh, tích cực, trước hết phải bắt đầu từ chính những người hoạt động trong ngành Luật, bởi họ trước hết phải là người đại diện cho văn hóa ứng xử tích cực đối với pháp luật. Muốn đào tạo nguồn nhân lực có chất lượng cao

¹ Dẫn từ: Thủy Cúc, sđd.

² Báo Người Lao động, 1/5/1999

cho ngành Luật, có khả năng kiến tạo công lý và dám xả thân vì công lý, thì trong nhiệm vụ và mục tiêu đào tạo của trường Đại học Luật, không thể coi nhẹ việc giáo dục tình cảm, đạo lý và thái độ ứng xử nhân văn.

Tóm lại, trong tổ chức lập luận ở cấp độ đoạn văn, các kiểu quan hệ so sánh, bổ sung, móc xích thường được sử dụng để liên kết các luận cứ trong quan hệ ngữ nghĩa bậc một. Tuy nhiên, cùng với các quan hệ ngữ nghĩa bậc một thì trong đoạn lập luận còn có các mối quan hệ ngữ nghĩa bậc hai, thậm chí bậc ba... (có thể gọi là các quan hệ thứ cấp) phản ánh các cấp độ chiều sâu của các quan hệ lập luận.

- Các quan hệ ngữ nghĩa thứ cấp là các quan hệ rẽ nhánh từ các luận cứ bậc một nên chúng không trực tiếp làm tiền đề cho kết luận mà chỉ là những phát ngôn đi sau các luận cứ ở quan hệ ngữ nghĩa bậc một để làm nhiệm vụ thuyết minh, giải thích, mở rộng, cụ thể hóa, xác minh, nhấn mạnh cho rõ ý của các luận cứ này, do trong một phát ngôn chúng chưa thể bộc lộ hết nghĩa.

- Các quan hệ ngữ nghĩa thứ cấp có thể qui về hai kiểu liên kết phổ biến: liên kết dựa trên quan hệ thuyết minh – bổ sung và liên kết dựa trên quan hệ xác minh – nhấn mạnh.

Ví dụ (11):

(a) *Xưa nay người giỏi dùng binh là ở chỗ hiểu biết thời thế. (a₁) Được thời và có thế, thì biến mất làm còn, hóa nhỏ thành to; (a₂) mất thời và không thế, thì trở mạnh ra yếu, đổi yên làm nguy, chỉ trong khoảng trở bàn tay mà thôi. (b) Nay các người không rõ thời thế, (b₁) chỉ giả dối quen, (b₂) há chẳng phải là hạng thất phu đốn hèn, (c) sao đủ nói chuyện binh được.* (Nguyễn Trãi)

Trong đoạn lập luận này, các phát ngôn (a) và (b) là các luận cứ thuộc về quan hệ logic ngữ nghĩa bậc một, làm cơ sở trực tiếp để dẫn đến kết luận (c). Các phát ngôn (a₁) và (a₂) là các luận cứ rẽ nhánh của luận cứ (a) nên chúng thuộc về quan hệ ngữ nghĩa bậc hai, với vai trò thuyết minh bổ sung để giải thích cụ thể hơn cho luận cứ (a); các phát ngôn (b₁) và (b₂) là các luận cứ rẽ nhánh của luận cứ (b), là quan hệ ngữ nghĩa bậc hai với vai trò xác minh – nhấn mạnh cho luận cứ này.

Ví dụ (12):

(a) *Để giữ gìn sự trong sáng của tiếng Việt, cần phải tiến hành nhiều biện pháp đồng bộ, trong đó phải huy động sự tham gia tích cực của gia đình, nhà trường và*

xã hội. (b) Trước hết, mỗi gia đình phải có ý thức rèn con cái từ những lời ăn tiếng nói trong giao tiếp hàng ngày bằng chính sự nêu gương của bố mẹ. (b₁) Bởi nếu bố mẹ nói năng không chuẩn mực, thiếu văn hóa thì con cái sẽ học theo. (c) Đặc biệt, trong nhà trường, việc rèn giũa tính chuẩn mực trong lời ăn tiếng nói cho học sinh cần được coi là một nhiệm vụ quan trọng và thường xuyên. (c₁) Cụ thể là, trước hết thầy cô giáo phải sử dụng ngôn ngữ chuẩn mực trong nói và viết. (c₂) Không những thế, thầy cô giáo còn phải quan tâm và kịp thời uốn nắn những hành vi ngôn ngữ lệch lạc của học sinh. (c₃) Cùng với đó, mỗi trường học cần phải xây dựng các hoạt động phong trào giữ gìn sự trong sáng tiếng Việt để học sinh hiểu và thực hiện thành thói quen. (d) Ngoài ra, các phương tiện thông tin đại chúng cũng phải đóng vai trò quan trọng để góp phần trách nhiệm vào việc giữ gìn chuẩn mực của tiếng Việt. (d₁) Đó là, phải tuyên truyền cũng như nêu gương trong việc sử dụng đúng chuẩn mực tiếng Việt, (d₂) đồng thời cũng phải tích cực lên án các biểu hiện của việc làm méo mó tiếng Việt.

Trong đoạn lập luận này, các phát ngôn (b), (c), (d) là các luận cứ có quan hệ logic ngữ nghĩa bậc một để trực tiếp thuyết minh cho luận đề (a). Còn (b₁) là luận cứ rẽ nhánh của luận cứ (b) để giải thích rõ hơn cho luận cứ này. Các luận cứ (c₁), (c₂), (c₃) là luận cứ rẽ nhánh của luận cứ (c) để cụ thể hóa thêm cho luận cứ này nên chúng thuộc về quan hệ logic bậc hai. Tương tự, các luận cứ (d₁), (d₂) là sự cụ thể hóa cho luận cứ (d).

Trong thực tế lập luận, nhiều khi các quan hệ liên kết bậc hai còn có thể được tiếp tục cụ thể hóa ở các tầng bậc sâu hơn nữa. Việc nhận diện được các quan hệ logic ngữ nghĩa bậc một và các quan hệ ngữ nghĩa thứ cấp trong đoạn lập luận có ý nghĩa quan trọng, bởi nó giúp ta nắm bắt được các ý chính và ý phụ trong quan hệ lập luận, nhờ đó giúp cho việc tiếp nhận các thông điệp của văn bản được chính xác hơn.

Tóm lại, liên kết chủ đề và liên kết logic là hai phương thức liên kết nội dung thường được sử dụng trong lập luận để tạo mối quan hệ gắn kết giữa các luận cứ, làm cho đoạn lập luận có được sự thống nhất chặt chẽ, logic và mạch lạc. Tuy nhiên, các phương diện liên kết nội dung trên đây chỉ có thể thực hiện được nhờ vào các phương tiện liên kết hình thức.

2.1.2. Sự liên kết hình thức

2.1.2.1. Các phương tiện liên kết hình thức và vai trò của nó trong lập luận

- Dựa trên nguyên tắc liên kết văn bản nói chung, trong văn bản lập luận, để hiển ngôn hóa các quan hệ nội dung giữa luận cứ với luận cứ và luận cứ với kết luận, các phương tiện liên kết hình thức thường được sử dụng đó là: *phép lặp, phép thế, phép liên tưởng, phép đối, phép tuyến tính, phép nối*. Mỗi phương tiện liên kết này đều có vai trò và ưu thế khác nhau trong việc làm cho lập luận có được sự thống nhất, chặt chẽ, logic và mạch lạc.

- Các phương thức liên kết hình thức được sử dụng ở mọi cấp độ trong văn bản, từ phát ngôn đến đoạn văn và cả chỉnh thể văn bản, nhưng có thể xem xét các phương tiện liên kết hình thức được thể hiện ở cấp độ đoạn văn như là dạng điển hình nhất.

- Trong nguyên tắc liên kết văn bản nói chung, các phương tiện liên kết hình thức thường được sử dụng để tổ chức văn bản đó là: phép lặp, phép thế, phép liên tưởng, phép đối, phép tuyến tính và phép nối. Tuy nhiên, ở đây chúng tôi chủ yếu chỉ xem xét các phương tiện liên kết này trong chức năng tổ chức lập luận.

a. Phép lặp:

Phép lặp là một dạng thức liên kết dùng để thể hiện sự liên kết chủ đề của văn bản. Nếu trong một đoạn hay trong toàn văn bản lập luận có chứa những từ, cụm từ được lặp lại thì đó là dấu hiệu cho thấy chúng đang bàn về một chủ đề (xem các ví dụ (1), (2), (6), (7), (9), (10) ở phần trên).

Trong phân tích (đọc hiểu) văn bản, có thể căn cứ vào các từ, cụm từ được lặp đi lặp lại để ta nhận ra chủ đề mà đoạn văn/văn bản đang bàn luận. Trong chức năng tổ chức lập luận, ngoài vai trò chính là liên kết chủ đề để các luận cứ không đi ra ngoài phạm vi vấn đề đang bàn luận, phép lặp còn có tác dụng nhấn mạnh điều cần nói; đồng thời, trong nhiều trường hợp, phép lặp với chức năng tu từ còn tạo nên khẩu khí, giọng điệu, làm tăng thêm tính biểu cảm và sức thuyết phục cho lập luận (xem ví dụ 6).

b. Phép thế:

Phép thế là một phương thức liên kết thể hiện ở việc sử dụng trong đoạn văn những từ/cụm từ khác nhau nhưng để chỉ cùng một đối tượng. Trong đoạn lập luận

(và trong tổ chức đoạn văn nói chung), việc sử dụng phép thế trước hết có vai trò liên kết nội dung giữa các phát ngôn (xem các ví dụ (1), (4), (7) ở phần trên). Ngoài ra, phép thế (đại từ) còn có chức năng rút gọn văn bản (thay một cụm từ bằng một đại từ), làm cho sự diễn đạt được rõ ràng, khúc chiết, tránh kéo dài văn bản một cách nặng nề vô lý, làm phân tán lượng thông tin, gây khó khăn cho sự tiếp nhận. Thêm nữa, phép thế đại từ còn giúp cho sự diễn đạt được linh hoạt, uyển chuyển, tránh được sự lặp lại từ vựng một cách không cần thiết, gây nên sự đơn điệu, nhàm chán.

Nếu so sánh hai đoạn văn sau đây ta sẽ thấy rõ sự khác nhau giữa việc dùng và không dùng phép thế trong diễn đạt:

(a) *Đáng lẽ vấn đề phải được trình bày rõ ràng, gãy gọn thì anh đã nói một cách úp mở, lờ mờ và chẳng có cái gì gọi là bằng cứ. Chính anh, anh cũng tự cảm thấy là anh đã nói một cách úp mở, lờ mờ và chẳng có cái gì gọi là bằng cứ. Và khi đã biết rằng chính anh, anh cũng tự cảm thấy là anh đã nói một cách úp mở, lờ mờ và chẳng có cái gì gọi là bằng cứ thì anh càng hoang mang.*

(b) *Đáng lẽ, vấn đề phải được trình bày rõ ràng, gãy gọn thì anh đã nói một cách úp mở, lờ mờ và chẳng có cái gì gọi là bằng cứ. Chính anh, anh cũng tự cảm thấy thế. Và khi đã biết thế, anh càng hoang mang.* (Vũ Thị Thường)

c. Phép liên tưởng:

Phép liên tưởng là một phương thức liên kết trong đoạn văn thông qua việc sử dụng những từ / nhóm từ có liên quan với nhau trong cùng một trường nghĩa, có một số nét nghĩa chung và không có nghĩa đối lập (xem các ví dụ (3), (7)). Ngoài vai trò liên kết các phát ngôn trong cùng một trường nghĩa, phép liên tưởng còn có tác dụng mở rộng trường nghĩa để vấn đề cần bàn luận được xem xét từ nhiều phía, nhiều chiều.

d. Phép đối:

Phép đối là một phương thức liên kết khi các từ / ngữ trong các phát ngôn cận kề nhau có sự đối xứng nhau về nội dung và hình thức để phản ánh các sự vật, hiện tượng trong mối quan hệ tương đồng hoặc tương phản. Vì vậy, trong tổ chức lập luận của đoạn văn, phép đối đặc biệt có ưu thế trong việc liên kết các luận cứ dựa trên quan hệ so sánh.

Ví dụ:

Đây là một đoạn lập luận của bài *Hịch tướng sĩ*, trong đó phép đối (đối từ, đối nghĩa) theo từng cặp đã tạo nên tính liên kết chặt chẽ giữa các luận cứ:

Các người cùng ta nắm giữ binh quyền đã lâu ngày, không có mặc thì ta cho áo; không có ăn thì ta cho cơm. Quan thấp thì ta thăng chức; lương ít thì ta cấp bổng. Đi thủy thì ta cho thuyền; đi bộ thì ta cho ngựa. Lúc trận mạc thì cùng nhau sống chết; lúc nhàn hạ thì cùng nhau vui đùa. So với Công Kiên dãi dãi tỳ tướng, Ngột Lang dãi người phụ tá, nào có kém gì? (Trần Quốc Tuấn)

Ngoài chức năng liên kết, phép đối còn có tác dụng tạo cho lập luận sự cân đối, hài hòa về ngôn từ, nhịp điệu, làm gia tăng tính biểu cảm và sức thuyết phục cho lập luận.

e. Phép tuyến tính:

Mặc dù mọi phát ngôn trong văn bản đều được sắp xếp theo một trật tự tuyến tính (trước, sau), nhưng không phải mọi phát ngôn đều liên kết với nhau bằng phép tuyến tính. Liên kết văn bản bằng phép tuyến tính là sự sắp xếp các phát ngôn theo một trật tự không thể thay đổi, khi chúng có quan hệ ràng buộc chặt chẽ với nhau bởi trật tự không gian (xa/gần, trên/dưới, trong/ngoài...), trình tự thời gian (trước/sau, xưa/nay...), hoặc quan hệ logic nhân quả. Trong các ví dụ (4), (5), (9), (10) trên đây, các luận cứ được liên kết bởi phép tuyến tính nên trật tự trước sau giữa chúng là không thể thay đổi.

Các luận cứ trong đoạn lập luận sau đây cũng được liên kết với nhau bởi phép tuyến tính do sự ràng buộc bởi trình tự thời gian:

Tết con heo vàng, người Sài Gòn đã phải đổ mắt với hình ảnh nhiều bạn trẻ cướp heo đất, cướp hoa xuân.

Tháng tư năm nay, người Hà Nội đã phải thẹn thùng khi nhiều nam thanh nữ tú vật trụi hoa anh đào ở lễ hội hoa anh đào.

Và mới nhất, người dân cố đô Huế vốn xưa nay nổi tiếng về chuyện “giấy rách phải giữ lấy lề”, “đói cho sạch, rách cho thơm” đã ngổ ngàng trước chuyện những người trẻ tấn công các tác phẩm nghệ thuật trưng bày ở Festival Huế.

*Ôi thôi, thế thì câu chuyện văn hóa ứng xử nơi công cộng không còn là “chuyện của riêng ai” nữa rồi!*¹

¹ Bút Bi, báo *Tuổi trẻ*, 09/6/2008.

g. Phép nối:

Cơ sở quan trọng cho việc liên kết hai phát ngôn là sự tồn tại các quan hệ ngữ nghĩa giữa chúng. Ở phép tuyến tính, các quan hệ ngữ nghĩa đó nằm ở dạng tiềm ẩn, nhưng nếu nó được hiển ngôn hóa bằng các phương tiện từ vựng thì ta gọi đó là *phép nối* (xem các ví dụ (1), (4), (8), (9), (10) ở trên).

Trong tổ chức văn bản nói chung và trong tổ chức văn bản lập luận nói riêng, phép nối có vai trò đặc biệt quan trọng trong việc liên kết văn bản, được thể hiện trên hai phương diện: liên kết thể hiện logic sự việc và liên kết thể hiện logic diễn đạt.

- Trước hết, vai trò của phép nối thể hiện trong việc liên kết logic sự việc, nó cho thấy các mối quan hệ nhân quả hay tương phản – đối lập giữa các sự việc. Trong lập luận, đặc biệt là trong sự liên kết logic giữa các luận cứ, *phép nối* giúp thể hiện và minh định rõ hơn các quan hệ ngữ nghĩa vốn rất phức tạp, đa tầng, đa chiều của các đối tượng hiện thực mà các phương tiện liên kết khác không có khả năng làm rõ.

Ví dụ:

Tăng trưởng kinh tế luôn luôn là mục tiêu chiến lược của mọi quốc gia, nhưng chủ thể kinh tế lại là con người, mà thước đo trình độ con người lại chính là văn hóa. Vì vậy, phát triển kinh tế phải đi đôi với phát triển văn hóa. Nếu phát triển kinh tế mà không chú ý tới phát triển văn hóa thì dễ dẫn đến tình trạng đánh mất bản sắc văn hóa của dân tộc mình.

Đoạn lập luận này đã sử dụng phép lặp (lặp từ: *kinh tế, văn hóa*) để liên kết chủ đề. Tuy nhiên, chỉ bằng vào phép nối (*nhưng, mà, vì vậy, nếu, thì*) mới phản ánh được các quan hệ logic phức tạp (bắc cầu, móc xích, đối lập) giữa các luận cứ.

- Đặc biệt, đối với các văn bản lập luận đòi hỏi sự chặt chẽ và độ chính xác cao (như văn bản khoa học hay văn bản pháp lý) thì các phép nối càng thể hiện vai trò quan trọng. Ở đây, các từ nối là các liên từ chỉ nguyên nhân (*vì, bởi, tại, do, nhờ,...*); chỉ điều kiện (*tuy, dù, dẫu, mặc dù...*); chỉ giả thiết (*nếu, giá/giả như, hễ...*); chỉ mục đích (*để, để cho...*); chỉ sự đối lập (*nhưng, song, tuy thế, thế mà...*); chỉ kết quả (*nên, cho nên, do đó, vì vậy, vì thế...*) thường được sử dụng với một tần số cao. Xét từ phương diện liên kết văn bản, các từ nối này có vai trò gắn kết các phát ngôn

theo một trật tự chặt chẽ, cố định để minh định các quan hệ ngữ nghĩa. Còn xét từ phương diện cấu trúc lập luận thì các từ nối này đồng thời cũng là các kết tử lập luận có vai trò định hướng, chỉ dẫn lập luận, giúp cho việc xác định rõ đâu là luận cứ, đâu là kết luận trong một lập luận; đồng thời cũng góp phần thể hiện thái độ rõ ràng, dứt khoát của người nói/viết trong việc khẳng định hay phủ định về vấn đề cần bàn luận.

So sánh hai đoạn lập luận sau ta sẽ thấy rõ hơn hiệu quả của việc sử dụng phương tiện nối trong lập luận:

(a) *Phải loại bỏ những căn tính tùy tiện, phải đấu tranh thay đổi những nguyên tắc lỗi thời. Có thể sẽ thất bại, nói bao giờ cũng dễ hơn làm. Làm có khi thành, khi bại, tốt hơn không làm. Chúng ta phải cố tìm ra cách làm tốt nhất, không thất bại.*

(b) *Phải loại bỏ những căn tính tùy tiện, đồng thời cũng phải đấu tranh thay đổi những nguyên tắc lỗi thời. Mặc dù có thể sẽ thất bại, vì nói bao giờ cũng dễ hơn làm. Nhưng làm mà có khi thành, khi bại thì vẫn tốt hơn không làm. Tuy nhiên, chúng ta phải cố tìm ra cách làm tốt nhất để không thất bại.*

Trong ví dụ trên, có thể thấy, ở đoạn lập luận (a) do không sử dụng phép nối nên lập luận bị rời rạc, thiếu sự gắn kết, quan hệ logic ngữ nghĩa giữa các luận cứ cũng không rõ ràng và minh xác. Ở đoạn lập luận (b), những hạn chế đó đã được khắc phục nhờ việc sử dụng phương tiện nối để liên kết và xác nhận các quan hệ ngữ nghĩa.

- Cùng với chức năng thể hiện quan hệ logic sự việc, phép nối còn có vai trò liên kết logic diễn đạt khiến cho sự lập luận được liên lạc thông qua các từ chỉ trình tự diễn đạt như: *trước hết, trước tiên, đầu tiên, dưới đây, sau đây...*(chỉ sự mở đầu); *thứ nhất, thứ hai, tiếp theo,...*(chỉ sự diễn biến, tiếp diễn); *trở lên, trên đây, cuối cùng, tóm lại, nói chung, chung qui lại...*(chỉ sự kết thúc).

Như vậy, để thực hiện sự liên kết nội dung trong việc tổ chức một đơn vị lập luận ở cấp độ đoạn văn, các phương tiện liên kết hình thức có vai trò vô cùng quan trọng. Vì mỗi phương tiện liên kết hình thức có vai trò và ưu thế khác nhau trong việc thể hiện sự liên kết nội dung, cho nên trong một đoạn lập luận, các phương tiện liên kết hình thức thường được kết hợp sử dụng để chúng bổ sung cho nhau. Xem xét các ví dụ trên có thể thấy rõ điều đó: ví dụ (1) sử dụng phép lặp, phép thế,

phép nối; ví dụ (4) sử dụng phép thế, phép liên tưởng, phép tuyến tính, phép nối; ví dụ (7) sử dụng phép lặp, phép thế, phép liên tưởng; ví dụ (9), (10) sử dụng phép lặp, phép tuyến tính, phép nối.

2.1.2.2. Yêu cầu của việc sử dụng các phương tiện liên kết trong lập luận

Việc sử dụng các phương tiện liên kết hình thức là không thể thiếu trong lập luận, tuy nhiên, để một lập luận đạt được hiệu quả thuyết phục cao thì việc sử dụng các phương tiện liên kết này không thể tùy tiện mà phải đảm bảo được các yêu cầu cơ bản sau đây:

+ Để sự lập luận được chặt chẽ, logic, mạch lạc, cần phải lựa chọn các phương tiện liên kết phù hợp để phản ánh đúng quan hệ ngữ nghĩa giữa các luận cứ cũng như giữa luận cứ với kết luận mà chúng có nhiệm vụ liên kết. Văn bản có rõ ràng, sáng sủa, mạch lạc hay không phụ thuộc một phần quan trọng vào khả năng lựa chọn chính xác và sử dụng đúng lúc, đúng chỗ các phương tiện liên kết này. Không những thế, việc sử dụng một cách đặc địa các phương tiện liên kết còn làm gia tăng đáng kể sức mạnh của lập luận.

Ví dụ: trong Tuyên ngôn độc lập, từ *thế mà* với chức năng kết nối các luận cứ trong sự so sánh đã tạo ra sự tương phản mạnh mẽ, qua đó cũng bộc lộ lòng căm thù cao độ vì hành động phi nghĩa, trái với đạo lý của thực dân Pháp, đồng thời cũng thể hiện giọng điệu đanh thép, hùng hồn, dứt khoát của tác giả, trong khi các từ nối khác cũng có cùng chức năng như: *song, nhưng, tuy nhiên* lại không làm được điều đó.

- Đặc biệt, trong tiếng Việt, các phương tiện ngôn từ có chức năng nối rất phong phú và đa dạng, bởi vậy, tùy thuộc vào từng yêu cầu của liên kết nội dung mà lựa chọn các từ, cụm từ có chức năng nối cho phù hợp. Cụ thể là:

* Trong liên kết so sánh thường dùng các từ, cụm từ để kết nối các luận cứ như: *tương tự, cũng như vậy,...* (thể hiện sự so sánh tương đồng), và các liên từ, các quan hệ từ như: *nhưng, song, tuy nhiên, tuy vậy, tuy thế, mặc dù, mặt khác, trái lại, ngược lại, đối lập lại, thế mà,...* (thể hiện sự so sánh tương phản).

* Trong liên kết bổ sung, các phương tiện nối cũng thể hiện các quan hệ đồng đẳng hoặc bao hàm (bậc một, bậc hai...). Cụ thể là:

- Đối với các quan hệ ngữ nghĩa bậc một, các từ, cụm từ thường được sử dụng để liên kết các luận cứ như: *trước hết, đồng thời, bên cạnh đó, thứ nhất, thứ hai, ngoài ra, thứ nữa, thêm vào đó, vả lại, lại nữa, cùng với đó,...* (thể hiện quan hệ bổ sung đồng đẳng); và những cụm từ như: *đặc biệt là, nhất là, quan trọng hơn là, đáng chú ý là, thậm chí, hơn nữa,...* (thể hiện quan hệ bổ sung nhấn mạnh).

Ví dụ:

Trong bối cảnh của sự cạnh tranh khốc liệt như hiện nay, hoạt động quảng cáo muốn có hiệu quả thì phải cùng lúc đáp ứng nhiều yêu cầu. Trước hết quảng cáo phải có tính thông tin. Thông tin này phải ngắn gọn, rõ ràng, tập trung. Bên cạnh đó, quảng cáo phải đảm bảo tính hợp lý và pháp lý. Tính hợp lý giúp cho thông tin quảng cáo đến với người tiêu dùng nhanh nhất. Tính pháp lý bảo vệ người tiêu dùng, bảo vệ khả năng cạnh tranh cũng như tiêu chuẩn đạo đức. Đặc biệt, quảng cáo phải đảm bảo tính nghệ thuật, phải phù hợp với thẩm mỹ của người xem, người nghe, người đọc, phải chú ý đến sự chuyển dịch ngôn ngữ giữa các quốc gia. Ngoài ra, quảng cáo còn phải đảm bảo tính tiêu chuẩn hóa để tiết kiệm chi phí và có khả năng thâm nhập nhanh chóng vào các quốc gia.

- Đối với các quan hệ liên kết logic ngữ nghĩa bậc hai, bậc ba thì các từ, cụm từ như: *tức là, nghĩa là, nói cách khác, nói khác đi, chẳng hạn, ví dụ, cụ thể là...* thường được dùng để liên kết thể hiện các quan hệ thuyết minh - bổ sung nhằm giải thích, cụ thể hóa thêm cho luận cứ đứng trước; còn các từ, cụm từ như: *thật vậy, rõ ràng, rõ ràng là, quả nhiên, tất nhiên, dĩ nhiên, đương nhiên, nói cho cùng, thực ra, nói đúng ra, nói thật ra, sự thật là, chính xác hơn,...* thường được dùng để thể hiện sự xác minh - khẳng định thêm cho luận cứ đứng trước.

Việc nhận diện các tầng bậc của quan hệ logic trong lập luận, thông qua đó mà nắm bắt được các ý chính, ý phụ trong đoạn lập luận cần phải căn cứ vào các liên từ, các từ chỉ quan hệ liên kết này. Vì vậy, việc dùng chính xác các phương tiện nối có ý nghĩa vô cùng quan trọng đối với cả người viết và người đọc. Đối với người viết, việc sử dụng đúng các phương tiện nối sẽ giúp cho sự diễn đạt được rõ ràng, mạch lạc, logic, chặt chẽ. Đối với người đọc, sự mạch lạc của văn bản sẽ làm cho người đọc dễ hiểu và tiếp thu đúng tư tưởng của người viết.

+ Không nên lạm dụng phương tiện liên kết hình thức khi không cần thiết, nếu không sẽ “lợi bất cập hại”, làm cho văn bản trở nên nặng nề, sự diễn đạt sẽ trở nên rối rắm, gây nhiễu thông tin. Ví dụ, trong một đoạn lập luận, các phương tiện nối mặc dù rất quan trọng để làm cho các quan hệ logic được sáng rõ, nhưng cũng có khi nó trở nên không cần thiết nếu giữa các luận cứ đã có sự ràng buộc chặt chẽ bởi trật tự tuyến tính (về không gian, thời gian, nhân quả); hoặc khi tự thân logic ngữ nghĩa đã có khả năng liên kết, ràng buộc các luận cứ theo một trật tự xác định khiến người đọc/nghe không thể hiểu khác (xem ví dụ 11). Trong thành ngữ, tục ngữ, các phương tiện nối thường bị tỉnh lược đến mức tối đa là vì vậy. Về điều này, nhà nghiên cứu Green cũng từng đưa ra lời cảnh báo rằng: “Thực sai lầm nếu nghĩ rằng vì những kết nối dễ suy đoán giữa các câu có đóng góp vào việc làm cho một văn bản mạch lạc, nên càng gia tăng các số lượng nối kết hiển ngôn thì làm cho một văn bản càng tốt hơn và dễ dàng hơn cho việc hiểu đúng”, bởi việc làm đó chỉ chứng tỏ sự vụng về của người viết mà thôi”.¹

2.2. Liên kết luận cứ với kết luận

- Để tổ chức lập luận ở cấp độ đoạn văn, việc tổ chức kết liên kết các luận cứ cũng không ngoài mục đích để gắn kết với kết luận. Kết luận là thành phần chứa thông tin cơ bản, quan trọng nhất của lập luận, vì vậy, nếu không có kết luận thì hiển nhiên là chưa có quan hệ lập luận. Từ phương diện cấu tạo đoạn văn, *kết luận* cũng chính là *câu chủ đề* của đoạn.

- Trong đoạn lập luận, sự liên kết giữa luận cứ với kết luận cũng được thể hiện trên cả hai phương diện: liên kết nội dung và liên kết hình thức.

2.2.1. Liên kết nội dung

Nếu trong đoạn lập luận, sự liên kết logic giữa các luận cứ được thực hiện dựa trên các phương thức liên kết so sánh, liên kết bổ sung, liên kết móc xích, thì sự liên kết logic giữa luận cứ với kết luận được thực hiện dựa trên các phương thức lập luận cơ bản như: lập luận diễn dịch, lập luận qui nạp, lập luận hỗn hợp và lập luận phản đề.

2.2.1.1. Lập luận diễn dịch

¹ Dẫn từ: Diệp Quang Ban, *Văn bản và liên kết trong tiếng Việt*, GD, 1998, tr. 91

Lập luận diễn dịch là sự tổ chức lập luận trong đó luận điểm cần chứng minh, thuyết phục được nêu ở đầu đoạn văn, còn các câu tiếp sau là các luận cứ để thuyết minh cho luận điểm ấy. Đó là cách lập luận đi từ luận điểm đến luận cứ, cũng tức là cách trình bày nội dung đi từ khái quát đến cụ thể.

Ví dụ (1):

Kĩ thuật tranh làng Hồ đã đạt tới sự trang trí tinh tế. Những bộ tranh tố nữ áo màu, quần hoa trên nền đen lẫm, một thứ màu đen rất Việt Nam. Màu đen không pha bằng thuốc mà luyện bằng bột than của những chất liệu gợi nhắc tha thiết đến đồng quê đất nước: than của rơm nếp, than của cội chiếu và than của lá tre mùa thu rụng lá. Có màu trắng điệp cũng là một sự sáng tạo góp vào kho tàng màu sắc của dân tộc trong hội họa. Màu trắng ấy càng ngấm càng ưa nhìn. Những hạt cát của điệp trắng nhấp nháy muôn ngàn hạt phấn làm tăng thêm vẻ thâm thúy cho khuôn mặt, tăng thêm sức sống cho dáng người trong tranh.(Nguyễn Tuân)

Ví dụ (2):

*Bị cáo Trần Đàm không bị oan. Ông chủ duy nhất của cả hai công ty này là Trần Đàm... Tất cả tiền vốn và mọi thu chi của hai công ty này đều do Trần Đàm quyết định. Trần Quang Hữu và Trần Quang Vũ chỉ là người thực hiện hành vi buôn lậu và đưa hối lộ theo chỉ đạo của Trần Đàm. Việc giải thể công ty Trường Sanh là cách để Trần Đàm che giấu vai trò chủ mưu cầm đầu. Sự che giấu đó còn được thể hiện Trần Đàm lập ra siêu thị Ngọc Loan nhằm từng bước hợp pháp hóa nguồn thu nhập bất chính từ buôn lậu.*¹

2.2.1.2. Lập luận qui nạp

Lập luận qui nạp là kiểu lập luận ngược lại với diễn dịch, tức là các luận cứ được nêu ra trước, làm cơ sở để dẫn đến kết luận đứng sau. Đó là cách lập luận đi từ luận cứ đến kết luận, từ cụ thể đến khái quát.

Ví dụ:

Hiện nay, trình độ của đại đa số đồng bào ta bây giờ không cho phép đọc dài. Điều kiện giấy mực của ta không cho phép viết dài và in dài. Thì giờ của ta, người lính đánh giặc, người dân đi làm, không cho phép xem lâu. Vì vậy, cho nên viết ngắn chừng nào hay chừng ấy. (Hồ Chí Minh)

¹ Báo Sài Gòn Giải phóng, 16/4/1999

2.2.1.3. Lập luận hỗn hợp

Lập luận hỗn hợp là cách tổ chức đoạn lập luận trong đó câu mở đầu đoạn có nhiệm vụ nêu luận điểm khái quát, tiếp theo là các luận cứ để diễn giải, thuyết minh cho luận điểm đó, câu cuối đoạn là kết luận được rút ra. Cách lập luận này còn gọi là tổng – phân – hợp.

Ví dụ:

Trong xã hội truyền Kiều, đồng tiền đã trở thành một sức mạnh tác quái rất ghê. Nguyễn Du không phải không nhắc đến tác dụng tốt của đồng tiền. Có tiền, Thúc Sinh, từ Hải mới chuộc được Kiều, Kiều mới cứu được cha và sau này mới báo ơn cho người này người nọ. Đó là những khi đồng tiền nằm trong tay người tốt. Nhưng chủ yếu Nguyễn Du vẫn nhìn về mặt tác hại. Vì Nguyễn Du thấy rõ cả một loạt hành động gian ác bất chính đều do đồng tiền chi phối. Quan lại vì tiền mà bất chấp công lý; sai nha vì tiền mà làm nghề buôn thịt bán người; Sở Khanh vì tiền mà táng tận lương tâm; Khuyển Ưng vì tiền mà làm những điều ác. Cả xã hội chạy theo đồng tiền. (Hoài Thanh)

Lập luận theo kiểu tổng – phân – hợp thực chất là sự vận dụng kết hợp cả hai phương thức lập luận diễn dịch và qui nạp, tức là từ khái quát đến cụ thể, rồi từ cụ thể đến khái quát. Đây cũng là cách lập luận thường được sử dụng phổ biến trong lập luận của đoạn văn để giúp cho việc nhấn mạnh, khắc sâu thêm vấn đề cần khẳng định.

2.2.1.4. Lập luận phản đề

Phản đề là kiểu lập luận bằng cách nêu luận điểm đối lập với quan điểm của mình rồi dùng lý lẽ để phản bác lại, qua đó để khẳng định quan điểm của mình. Đây là cách lập luận mang sắc thái tranh luận/đối thoại, thể hiện sự nhìn nhận, đánh giá vấn đề một cách khách quan, qua đó cũng giúp thể hiện thái độ rõ ràng của người viết, đồng thời làm cho lập luận tránh được sự đơn điệu, một chiều.

Ví dụ:

Người ta thường cho rằng văn hóa chỉ là những học thuật, tư tưởng của loài người, nhân thế, nên xem văn hóa có tính chất cao thượng đặc biệt. Thực ra không phải như vậy. Học thuật, tư tưởng cố nhiên là ở trong phạm vi của văn hóa, nhưng phần sinh hoạt về kinh tế, chính trị, về xã hội cùng hết thảy các phong tục, tập quán tầm thường lại không ở trong phạm vi văn hóa hay sao? Hai tiếng “văn hóa”

chẳng qua là chỉ chung tất cả các phương diện sinh hoạt của con người, cho nên ta có thể nói rằng văn hóa tức là sinh hoạt”. (Đào Duy Anh).

2.2.2. Liên kết hình thức

- Phương tiện liên kết hình thức quan trọng nhất để kết nối quan hệ giữa luận cứ với kết luận đó là *phép nối*. Từ phương diện tổ chức lập luận, các phương tiện nối để thể hiện sự thực hiện sự liên kết logic giữa luận cứ với kết luận chính là các *kết tử lập luận*. Vì vậy các phương tiện nối cũng là dấu hiệu liên kết hình thức, đó là các từ nối có vai trò chỉ dẫn lập luận mà nhờ chúng, ta có định hướng để dễ dàng nhận ra đâu là luận cứ, đâu là kết luận trong một quan hệ lập luận. (Xem mục 3.1.3.2. *Kết tử lập luận*).

- Các phương tiện nối đứng trước kết luận (kết tử dẫn nhập kết luận) thường là các từ /cụm từ nối chỉ mục đích, kết quả như: *vậy, vì vậy, nên, vậy nên, cho nên, vì thế, bởi vậy, do đó, chính vì thế...*

Ví dụ (1):

Không có con đồng chí lãnh đạo bộ Công an nào sử dụng xe có nguồn gốc của PMU 18 dưới bất kỳ hình thức nào. Các bị can trong vụ án PMU 18 không có bất kỳ lời khai nào về việc cho mượn xe có liên quan đến nội dung các báo trên đã đưa. Cơ quan điều tra cũng không có tài liệu nào phản ánh việc này. Vì vậy, thông tin trên các báo đưa là không chính xác.¹

Ví dụ (2):

Thưa Hội đồng xét xử, như phần trích lục lý lịch đã được ghi nhận trong cáo trạng, các bị cáo đều phạm tội lần đầu, không có tiền án, tiền sự, nhận thức tốt, khai báo thành khẩn trong suốt quá trình tố tụng. Các bị cáo đều đã phục vụ trong quân đội, là sĩ quan hay công nhân quốc phòng. Riêng bị cáo Đỗ Minh Sáu đã có trên 20 năm là sĩ quan phục vụ trong quân đội, được tặng thưởng huân chương chống Mỹ hạng II... Bởi các tình tiết đã nêu trên, kính mong Hội đồng xét xử xem xét áp dụng điểm P điều 46 và thêm điểm S điều 46 ...nhằm giảm nhẹ hơn nữa mức hình phạt đối với các bị cáo.²

¹ Báo An ninh Thế giới, 15/4/2006

² Trích bài bào chữa của Luật sư Ngô Thị Hoài Thu tại Tòa án Q. Gò Vấp ngày 6/7/2005, dẫn từ: Phạm Thị Ngọc Thủy, tài liệu dd.

- Tuy nhiên, để cho sự diễn đạt được ngắn gọn, súc nện trong lập luận không phải bao giờ cần thiết phải hiện diện đầy đủ các kết tử lập luận.

Ví dụ:

“Bất kỳ đàn ông, đàn bà, bất kỳ người già, người trẻ, không phân chia tôn giáo, đảng phái, dân tộc. Hễ là người Việt Nam thì phải đứng lên đánh thực dân Pháp để cứu Tổ quốc. Ai có súng dùng súng. Ai có gươm dùng gươm, không có gươm thì dùng cuốc, thuổng, gậy gộc. Ai cũng phải ra sức chống thực dân Pháp cứu nước”.
(Hồ Chí Minh)

- Trong trường hợp lập luận vắng cả kết tử dẫn nhập luận cứ và kết tử dẫn nhập kết đề thì chính quan hệ logic ngữ nghĩa giữa các phát ngôn sẽ có chức năng liên kết lập luận và giúp ta nhận diện đâu là luận cứ, đâu là kết luận của lập luận.

Trở lên chúng ta đã nghiên cứu các nguyên tắc liên kết nội dung và hình thức trong liên kết văn bản, xét từ chức năng tổ chức lập luận nói chung và lập luận ở cấp độ đoạn văn nói riêng. Qua đó cho thấy, để tạo sức mạnh cho lập luận thì việc đưa ra các luận cứ xác đáng chưa đủ, mà điều không kém phần quan trọng là còn phải gắn kết các luận cứ với luận cứ, luận cứ với kết luận bằng sự liên kết trên cả hai phương diện nội dung và hình thức. Việc lựa chọn các kiểu liên kết phù hợp để tổ chức, sắp xếp các luận cứ làm nổi bật logic sự việc cũng như việc sử dụng một cách thích hợp các phép liên kết hình thức là những yếu tố góp phần vô cùng quan trọng để tạo nên tính logic, chặt chẽ và mạch lạc của lập luận. Ngoài ra, các phương tiện liên kết nếu được sử dụng một cách đặc địa thì nó còn có chức năng tu từ, tức là qua đó còn thể hiện thái độ, giọng điệu, khẩu khí của người viết để tạo nên tính hùng biện, làm gia tăng sức thuyết phục cho lập luận.

- Việc nắm được các phương thức liên kết giữa luận cứ và kết luận trong tổ chức lập luận của đoạn văn sẽ giúp cho người viết nắm được các kỹ năng lập luận để có thể trình bày vấn đề một cách logic, mạch lạc. Đối với người đọc, việc nắm được các cách lập luận của đoạn văn cũng chính là nắm được cái chìa khóa để biết cách nắm bắt những nội dung quan trọng mà văn bản muốn chuyển tải.

2.3. Các lỗi thường gặp trong lập luận ở cấp độ đoạn văn

2.3.1. Lỗi về liên kết nội dung

- Luận cứ không có quan hệ logic với luận điểm (lan man, xa đề, lạc đề).

Ví dụ (1):

(a) Có ý kiến cho rằng, trong tổ chức xã hội Việt Nam truyền thống, làng tồn tại như một tiểu vương quốc. Ý kiến này là đúng bởi lẽ:

- (b) Trong tổ chức xã hội Việt Nam truyền thống, làng, thì lối làm ăn, sản xuất nhỏ phổ biến, do tinh thần đoàn kết và lối sống nghĩa tình của người Việt mà họ giúp đỡ, hỗ trợ lẫn nhau trong công việc sản xuất kinh tế.

- (c) Làng tồn tại mối quan hệ huyết thống giữa những người dân với nhau và quan hệ tình cảm, láng giềng cũng rất được coi trọng.

- (d) Trong tiểu vương quốc ấy có sự đồng nhất về phong tục tập quán, tôn giáo. Những người sống trong làng họ cùng thờ chung một vị thánh, một vị anh hùng nào đó và thánh làng nào làng đó thờ. Họ cùng tham gia các trò chơi dân gian, những phong tục giống nhau đặc trưng cho mỗi làng.¹

Trong đoạn lập luận trên, các luận cứ (b), (c) và (d) có sự liên kết chủ đề (làng) nhưng không có sự liên kết logic với luận điểm cần chứng minh.

Ví dụ (2):

(a) Hình tượng người nông dân trong văn học hiện thực phê phán có những nét đẹp truyền thống. (b) Nếu đặt họ bên những nhân vật phản diện như Nghị lại, Nghị quế thì họ hoàn toàn đối lập với bản chất kệt cớm, nhố nhăng, tàn ác của bọn quan lại. (c) Chị Dậu không như Thúy Kiều hay Kiều Nguyệt Nga khi gặp hoạn nạn thì vào côi Phật để hưởng chút bình an, mà chị đã đấu tranh để bảo vệ nhân phẩm.

Trong đoạn lập luận này, luận cứ (b), (c) không có quan hệ logic với luận điểm (a); luận cứ (b) cũng không có liên kết logic với (c).

Ví dụ (3):

(a) Chị Dậu là người phụ nữ hiền lành, đảm đang nhưng cũng rất quyết liệt. (b) Chị thương con, thương chồng và sẵn sàng chịu hy sinh, thiếu thốn, chạy vạy để lo nộp thuế. (c) Chị nhún nhường lễ phép để bán ổ chó con cho nhà Nghị Quế mong có một ít tiền nộp sưu cho em chồng đã chết. (d) Tình cảm đó thật đáng cảm phục.

Trong đoạn lập luận này, các luận cứ (b), (c) và kết luận (d) không có quan hệ logic với luận điểm (a).

¹ Trích từ bài thi của SV lớp Luật DS 36A.

- Luận cứ không có quan hệ logic với nhau và trật tự sắp xếp các luận cứ không logic, mạch lạc.

Ví dụ (4):

Lịch sử dân tộc ta đã ghi lại biết bao trang sử hào hùng với những tên tuổi sáng chói muôn đời không quên. Ngô Quyền đánh tan quân xâm lược Nam Hán. Nguyễn Huệ đánh tan quân xâm lược nhà Thanh. Lê Lợi phá tan quân Nguyên. Ải Chi Lăng mãi mãi là mồ chôn quân xâm lược. Rồi Trần Hưng Đạo lãnh đạo nhân dân đánh đuổi quân Minh giành lại nền độc lập cho Tổ quốc. Cửa biển Bạch Đằng lập chiến công lừng lẫy non sông. Những tên tuổi đó sẽ sống mãi cùng non sông đất nước.

Trong đoạn lập luận này, các luận cứ không có quan hệ logic với nhau (tên người và địa danh); trình tự thời gian không hợp lý; luận cứ không phản ánh đúng hiện thực khách quan (Lê Lợi phá tan quân Nguyên; Trần Hưng Đạo đánh đuổi quân Minh).

2.3.2. Lỗi về liên kết hình thức

- Không sử dụng các phương tiện liên kết trong trường hợp cần phải có, khiến cho các quan hệ lập luận bị rời rạc, thiếu sự gắn kết.

Ví dụ (5):

Lý luận cốt để áp dụng vào công việc thực tế. Lý luận không áp dụng vào thực tế là lý luận suông. Xem được hàng vạn quyển lý luận, không biết đem ra thực hành khác nào một cái hòm đựng sách.

- Không có sự tách bạch giữa các luận cứ (do không sử dụng các dấu chấm để ngắt câu) khiến cho sự lập luận không rõ ràng, mạch lạc, tối nghĩa.

Ví dụ:

Do điều kiện tự nhiên khác nhau nên văn hóa khác nhau. Đối với phương Tây người sống chủ yếu là du mục, mai đây mai đó, thích chinh phục, cải tạo thiên nhiên, tính cá nhân được đề cao thích phóng khoáng, cuộc sống xa xưa chủ yếu là chăn gia súc du mục và mua bán nên đã tạo cho họ có nền văn hóa khác biệt với phương Đông, thích sống định cư, không thay đổi, trồng trọt phụ thuộc vào thiên nhiên, tin tưởng vào thần linh, đề cao tính cộng đồng nên văn hóa phương Đông có tính mềm dẻo, trọng tình, đề cao phụ nữ, xem trọng lý lẽ khác với phương Tây là trọng sức mạnh, đề cao đàn ông, trọng lý, ứng xử theo nguyên tắc, cứng nhắc.¹

¹ Trích bài thi của SV hệ tại chức, lớp Luật K6 - Tây Ninh.

- Ngoài ra, còn một số lỗi thường gặp khác như: lạm dụng phép lặp hoặc không sử dụng phép thế khiến cho sự diễn đạt bị trùng lặp quá nhiều, gây sự nhàm chán và dài dòng không nên có.

3. Lập luận ở cấp độ văn bản

Văn bản lập luận là kết quả của sự tổ hợp, liên kết từ nhiều đoạn lập luận. Nếu trong lập luận ở cấp độ đoạn văn, các phát ngôn đóng vai trò là luận cứ và kết luận để làm sáng tỏ một luận điểm, thì lập luận ở cấp độ chỉnh thể văn bản là sự trình bày, sắp xếp, liên kết các đoạn văn theo một trật tự logic để làm sáng tỏ luận đề của văn bản.

3.1. Cấu trúc của lập luận ở cấp độ chỉnh thể văn bản

3.1.1. Bố cục của một văn bản lập luận

Bố cục của một văn bản lập luận nhất thiết phải gồm ba phần: mở đầu, khai triển và kết luận, tương ứng với mô hình lập luận tổng – phân – hợp ở cấp độ đoạn văn nhưng chỉ khác ở qui mô lớn hơn.

+ Phần mở đầu: là phần nhập đề, có nhiệm vụ chỉ ra đối tượng, báo trước nội dung, giới hạn phạm vi vấn đề sẽ được bàn luận để chuẩn bị tâm thế tiếp nhận cho người đọc/ người nghe. Thường thì phần mở đầu chỉ triển khai trong một đoạn văn ngắn gọn (trừ các công trình khoa học có cấu trúc phần mở đầu theo qui chuẩn riêng).

+ Phần khai triển: là sự tổ chức, triển khai các luận điểm trong các đoạn lập luận để giải thích, chứng minh, bình luận, khẳng định/bác bỏ; là sự sắp xếp trình tự logic nội dung và liên kết các đoạn (chương, phần) để làm sáng tỏ luận đề, qua đó để dẫn dắt người đọc/ người nghe đến kết luận và thuyết phục họ chấp nhận kết luận ấy. Trong cấu trúc lập luận của văn bản, phần khai triển là phần quan trọng nhất và cũng chiếm dung lượng lớn nhất, bởi đây là phần triển khai cụ thể các luận điểm, luận cứ để làm sáng tỏ luận đề.

+ Phần kết luận: có nhiệm vụ tóm lược ngắn gọn để khái quát các nội dung chính đã trình bày; nêu kết luận chung cho toàn văn bản; liên hệ, mở rộng vấn đề, gợi những suy nghĩ mới... Đoạn kết phải có sự kết nối với đoạn mở đầu để cho thấy sự thống nhất chặt chẽ giữa phần nêu và phần kết.

3.1.2. Sự cần thiết phải phân đoạn trong văn bản lập luận

- Trong văn bản lập luận, phần khai triển phải được thực hiện trong nhiều đoạn văn, mỗi đoạn là sự triển khai một luận điểm (chủ đề con) để làm sáng tỏ luận đề (chủ đề lớn) của văn bản. Ví dụ, một văn bản luận bàn về *nạn ô nhiễm môi trường* thì sẽ phải gồm nhiều đoạn lập luận, đó là: 1) *Vai trò của môi trường đối với cuộc sống con người*; 2) *Thực trạng ô nhiễm môi trường hiện nay*; 3) *Các nguyên nhân gây ô nhiễm môi trường*; 4) *Tác hại của ô nhiễm môi trường*; 5) *Biện pháp giảm thiểu ô nhiễm môi trường*.

- Nếu là các văn bản lập luận như luận văn, luận án, công trình khoa học, hay các bản cáo trạng, luận tội, bào chữa có qui mô lớn thì trong các luận điểm lớn (các mục, chương, phần) phải gồm nhiều luận điểm nhỏ, mỗi luận điểm nhỏ cần được chia tách thành một đoạn văn.

- Việc chia tách văn bản lập luận thành các đoạn nhằm tạo cho việc trình bày các luận điểm được rõ ràng, mạch lạc đồng thời giúp cho người đọc/ người nghe dễ dàng lĩnh hội các ý. Vì vậy, trong việc đọc – hiểu văn bản, muốn tìm các luận điểm thì trước hết cần dựa vào dấu hiệu hình thức, đó là sự phân chia các đoạn văn.

3.2. Sự liên kết giữa các đoạn lập luận trong chỉnh thể văn bản

- Để văn bản lập luận có được sự thống nhất, logic và liên lạc thì phải có sự kết nối giữa các phần (mở đầu, khai triển và kết thúc), cũng như sự liên kết giữa các đoạn, chương, phần (trong phần khai triển), sao cho mỗi phát ngôn thứ n trong đó phải phù hợp với toàn bộ các phát ngôn $n-1$ đứng trước đó, để phát ngôn cuối cùng cũng phải có sự kết nối với toàn văn bản, cũng như kết nối với phát ngôn đầu mở đầu. Bởi vậy, các phương tiện liên kết có vai trò rất quan trọng để tạo nên một văn bản lập luận chặt chẽ, logic và liên lạc.

- Nếu sự liên kết ở cấp độ đoạn văn là sự liên kết giữa luận cứ với luận cứ và luận cứ với kết luận thì ở cấp độ chỉnh thể văn bản, đó là sự liên kết giữa các đoạn lập luận. Sự liên kết này cũng thể hiện trên cả hai phương diện nội dung và hình thức, và về cơ bản cũng không nằm ngoài một số phương thức liên kết phổ biến đã được sử dụng trong cấu trúc lập luận ở cấp độ đoạn văn.

3.2.1. Sự liên kết nội dung

3.2.1.1. Liên kết chủ đề

- Một văn bản lập luận được chia tách thành nhiều đoạn lập luận nên trước hết, tính chỉnh thể của văn bản thể hiện ở chỗ các đoạn lập luận ấy phải có sự liên kết với nhau về chủ đề.

- Nếu ở cấp độ đoạn văn, sự liên kết chủ đề đòi hỏi các luận cứ phải tập trung làm sáng tỏ một luận điểm, thì sự liên kết chủ đề ở cấp độ chỉnh thể văn bản đòi hỏi các luận điểm phải tập trung vào việc thuyết minh cho luận đề. (Ví dụ: bàn về nạn ô nhiễm môi trường thì tất cả các luận điểm (1), (2), (3), (4), (5) đều phải liên quan đến luận đề ấy).

- Đối với các văn bản có qui mô lớn trong đó nội dung lập luận gồm nhiều luận điểm tăng bậc, được triển khai trong các mục, chương, phần thì sự liên kết chủ đề được thể hiện ở việc đặt tên cho các mục (lớn/ nhỏ), các chương, phần cho thấy sự liên quan, kết nối giữa chúng với nhau và với luận đề.

3.2.1.2. Liên kết logic

- Trong một văn bản lập luận thường có nhiều luận điểm, trong đó giữa chúng vừa có quan hệ ngang hàng, đồng đẳng, lại cũng có các quan hệ bao chứa lẫn nhau giữa các ý lớn, ý nhỏ. Vì vậy, sự liên kết nội dung phải phản ánh được các quan hệ logic phức tạp ấy.

a. Sự liên kết giữa các luận điểm có quan hệ ngang hàng, đồng đẳng:

- Trong văn bản lập luận, quan hệ giữa các luận điểm trong cùng một mục, cũng như giữa các mục trong cùng một chương, giữa các chương trong cùng một phần là quan hệ ngang hàng, đồng đẳng.

- Để liên kết các đoạn lập luận chứa các luận điểm có quan hệ ngang hàng, đồng đẳng, các phương thức liên kết logic thường được sử dụng đó là liên kết so sánh và liên kết bổ sung.

Ví dụ (1):

Đây là hai đoạn lập luận được liên kết với nhau bởi phép so sánh tương phản trong bài *Hịch tướng sĩ*:

(a) *Ta thường nghe: Kỷ Tín đem mình chết thay, cứu thoát cho Cao Đế; Do Vu chĩa lưng chịu giáo, che chở cho Chiêu Vương; Dự Nhượng nuốt than, báo thù cho chủ; Thân Khoái chặt tay để cứu nạn cho nước. Kính Đức một chàng tuổi trẻ, thân phò Thái Tông thoát khỏi vòng vây Thái Sung; Cảo Khanh một bầy tôi xa,*

miệng mắng Lộc Sơn, không theo mưu kế nghịch tặc. Từ xưa các bậc trung thần nghĩa sĩ, bỏ mình vì nước, đời nào chẳng có? Ví thử mấy người đó cứ khư khư theo thói nể nữ thường tình thì cũng đến chết hoai ở xó cửa, sao có thể lưu danh sử sách cùng trời đất muôn đời bất hủ được?

...

(b) Nay các người ngồi nhìn chủ nhục mà không biết lo; thấy nước nhục mà không biết thẹn. Làm tướng triều đình phải hầu quân giặc mà không biết tức; nghe nhạc thái thường dãi yến sứ ngụy mà không biết căm. Có kẻ lấy việc chọi gà làm vui đùa; có kẻ lấy việc cờ bạc làm ham thích. Có kẻ chăm lo vườn ruộng để cung phụng gia đình; có kẻ quyến luyến vợ con để thỏa lòng vị kỷ. Có kẻ ham làm giàu mà quên việc nước; có kẻ ham săn bắn mà trễ việc quân. Có kẻ thích rượu ngon; có kẻ mê tiếng hát...

Ví dụ (2):

Đây là sự liên kết các đoạn lập luận theo quan hệ bổ sung để lý giải nguyên nhân tạo nên kiểu tư duy tổng hợp – biện chứng và lối ứng xử mềm dẻo, linh hoạt trong văn hóa ứng xử của người Việt:

(a) Trước hết, cuộc sống nông nghiệp ở định cư đã đặt con người trong nhiều mối quan hệ phải ứng xử, từ tự nhiên đến xã hội. Công việc sản xuất nông nghiệp lúa nước phụ thuộc cùng lúc vào nhiều yếu tố tự nhiên như thời tiết, khí hậu, đất đai, hạn hán, lụt lội,... Trong khi tự nhiên thì lại thay đổi thất thường, “sớm nắng chiều mưa” buộc con người phải biết ứng phó linh hoạt với từng tình huống cụ thể.

(b) Cùng với đó, cuộc sống cộng đồng lại ràng buộc con người trong nhiều mối quan hệ “dây mơ rễ má” đan bện chằng chịt, từ láng giềng đến anh em, họ hàng, thông gia... đòi hỏi con người phải biết ứng xử khéo léo trong từng mối quan hệ. Thực tế ấy của điều kiện tự nhiên và xã hội đòi hỏi con người phải có cái nhìn biện chứng trong mối quan hệ tổng hòa giữa các yếu tố “thiên thời - địa lợi - nhân hòa” và phải biết ứng phó linh hoạt cho phù hợp với từng điều kiện, hoàn cảnh cụ thể.

(c) Thêm nữa, do tính chất thời vụ của công việc nhà nông nên thời gian và nhịp sống nông nghiệp không có tính ổn định và nề nếp, qui củ như lối sống của cư dân công nghiệp. Lúc mùa vụ thì căng thẳng, khẩn trương, không giờ giấc; ngược lại,

lúc nông nhàn thì lại rồi rỗi, dư thừa thời gian, từ đó tạo nên lối sống tùy tiện, không theo một nguyên tắc, nề nếp, qui trình có sẵn.

Đó là những lý do để hình thành kiểu tư duy tổng hợp – biện chứng và ứng xử mềm dẻo, linh hoạt như là một đặc điểm tiêu biểu của tư duy và lối sống nông nghiệp của người Việt.

b. Sự liên kết logic giữa các luận điểm có quan hệ bao hàm:

- Đối với các luận điểm không ngang hàng, đồng đẳng, tức không cùng cấp độ thì sự liên kết logic giữa chúng phải được thể hiện trong sự sắp xếp các mục, chương, phần theo lớp lang, tầng bậc, qua đó cho thấy sự kết nối chặt chẽ và phụ thuộc nhau giữa các luận điểm lớn /nhỏ.

3.2.2. Sự liên kết hình thức

+ Để liên kết nội dung giữa các đoạn lập luận (liên kết chủ đề và liên kết logic), các phương thức liên kết thường được sử dụng là *phép lặp, phép đối, phép tuyến tính* và *phép nối* (cũng tương tự như các phép liên kết được sử dụng ở cấp độ đoạn văn).

Xét hai ví dụ trên có thể thấy, ví dụ (1) sử dụng phép tuyến tính để kết nối hai đoạn lập luận; ví dụ (2) sử dụng phép nối qua các cụm từ có chức năng nối: *trước hết, cùng với đó; thêm nữa.*

Còn đây là hai đoạn lập luận được liên kết bởi *phép đối* trong bài *Hịch tướng sĩ*:

Đoạn 1: chỉ ra hậu quả của nỗi nhục mất nước nếu các tỳ tướng chỉ lo ăn chơi hưởng lạc để đất nước rơi vào tay giặc:

“Chẳng những thái ấp của ta không còn, mà bổng lộc các người cũng mất; chẳng những gia quyến của ta bị tan, mà vợ con các người cũng khổ; chẳng những xã tắc tông ta bị giày xéo, mà phần mộ cha mẹ các người cũng bị quật lên; chẳng những thân ta kiếp này chịu nhục, rồi đến trăm năm sau, tiếng dơ khôn rửa, tên xấu còn lưu, mà đến gia thanh các người cũng không khỏi mang tiếng là tướng bại trận. Lúc bấy giờ, dẫu các người muốn vui vẻ phỏng có được không?”

Đoạn 2: nêu viễn cảnh tươi sáng, vẻ vang nếu các tỳ tướng cùng đồng lòng chung sức với triều đình để chống ngoại xâm:

“Chẳng những thái ấp của ta mãi mãi vững bền, mà bổng lộc các người cũng đời đời hưởng thụ; chẳng những gia quyến của ta được êm ấm gối chăn, mà vợ con các người cũng bách niên giai lão; chẳng những tông miếu của ta sẽ được muôn đời

tế lễ, mà tổ tông các người cũng được thờ cúng quanh năm; chẳng những thân ta kiếp này đắc chí, mà đến các người trăm năm về sau tiếng vẫn lưu truyền; chẳng những danh hiệu của ta không bị mai một, mà tên họ các người cũng sử sách lưu thơm. Lúc bấy giờ, dẫu các người không muốn vui vẻ phỏng có được không?”

+ Ngoài sự liên kết thể hiện logic nội dung, để văn bản lập luận có được sự gắn kết chặt chẽ và liên lạc giữa các đoạn, còn có các phương tiện liên kết thể hiện trình tự diễn đạt, đó là các phát ngôn nối và các câu/đoạn văn làm chức năng chuyển đoạn.

- Các phát ngôn nối được xem là phương tiện đặc thù chuyên dùng để liên kết giữa các đoạn văn làm cho chúng được liên lạc. Sự có mặt của các phương tiện nối này báo trước sự xuất hiện của các đoạn lập luận tiếp theo, đồng thời làm thành phần chuyển tiếp dùng để mở đầu một trình tự diễn đạt và cho thấy sự phụ thuộc về mặt nội dung giữa các đoạn lập luận liên kế. Các phát ngôn nối bao giờ cũng đứng ở đầu hoặc cuối các đoạn văn với các chức năng liên kết hồi qui và liên kết dự báo.

- Các phát ngôn nối thực hiện chức năng *liên kết dự báo* thường đứng ở đầu đoạn văn, có nhiệm vụ báo trước sự xuất hiện của đoạn văn. Ví dụ: *trước hết; thứ nhất; thứ hai; tiếp theo, dưới đây, sau đây, cuối cùng,...*

- Tuy nhiên, các phát ngôn nối thường thực hiện đồng thời cả chức năng *liên kết hồi qui* và chức năng *liên kết dự báo*, nghĩa là vừa khép lại đoạn trước, lại vừa báo trước sự xuất hiện của đoạn tiếp theo. Các phát ngôn nối loại này có thể đứng ở đầu hay cuối đoạn, hoặc cũng có thể là một câu đứng tách riêng độc lập. Ví dụ: *trên đây (trở lên) chúng tôi đã trình bày..., sau đây chúng tôi sẽ bàn về...*

- Cũng có thể dùng cả một đoạn văn làm chức năng kết nối và chuyển đoạn, trong đó gồm hai phần: phần đầu tóm lược nội dung của đoạn trước, phần sau mở ra nội dung của đoạn tiếp theo.

Ví dụ:

Trên đây chúng ta đã phân tích sự tác động của phương thức sản xuất nông nghiệp đến văn hóa ứng xử với pháp luật của người Việt. Tuy nhiên, cùng với những đặc trưng văn hóa bản địa, Nho giáo và Phật giáo tuy là những yếu tố văn hóa ngoại sinh nhưng đã hòa nhập, thấm thấu vào tầng sâu của bản sắc văn hóa

dân tộc để cùng hòa chung vào một dòng chảy mang tên “văn hóa Việt”. Bởi vậy, xem xét sự tác động của văn hóa truyền thống đến văn hóa ứng xử với pháp luật của người Việt thì không thể bỏ qua sự chi phối của Nho giáo và Phật giáo.

Tóm lại, trong một văn bản lập luận, mỗi đoạn văn trình bày một luận điểm, nhưng giữa các luận điểm phải có sự gắn kết cả về hình thức lẫn nội dung để cùng hướng đến việc thuyết minh cho luận đề. Bởi vậy để tạo nên tính chỉnh thể của văn bản thì giữa các đoạn cần có sự liên kết cả về nội dung và hình thức để thể hiện tiến trình lập luận của văn bản, đồng thời làm cho lập luận được chặt chẽ, logic và liền lạc.

3.3. Các lỗi thường gặp trong lập luận ở cấp độ văn bản

3.3.1. Lỗi về liên kết nội dung

Các lỗi về liên kết nội dung thường gặp đó là:

- Thiếu sự liên kết chủ đề: các đoạn phân tán chủ đề, lan man, dàn trải, xa đề, lạc đề.

- Các luận điểm thiếu sự gắn kết logic: diễn đạt lộn xộn, nhảy cóc về ý.
- Các luận điểm sắp xếp không hợp lý, không phản ánh đúng logic tăng bậc của các luận điểm.

3.3.2. Lỗi về liên kết hình thức

Các lỗi về liên kết hình thức thường gặp đó là:

- Không tách đoạn mà trình bày liên tục các luận điểm.

Ví dụ: Đây là một đoạn trong bài làm của sinh viên đã mắc cả lỗi liên kết nội dung và hình thức:

Phong tục mỗi làng có một phong tục khác nhau. Phong tục hôn lễ theo sự xếp đặt của cha mẹ không có sự lựa chọn cho riêng mình, phong tục tang ma được người Việt làm rất đàng hoàng vì họ cho rằng nếu làm tang ma không tốt sẽ phải gặp họa, gặp những điều chẳng lành, nếu làm tốt thì sẽ được ông bà ta phù hộ, gặp nhiều may mắn. Tín ngưỡng thờ thành Hoàng cũng vậy làng nào thờ làng ấy thành Hoàng có hai loại tà thần và chính thần. Tín ngưỡng thờ Tứ bất tử gồm Thánh Gióng, Chử đồng tử, Thánh mẫu Liễu Hạnh và... họ cho rằng 4 người này đã đem lại cuộc sống no ấm và hạnh phúc cho dân làng. Những quan niệm của người Việt luôn được coi trọng và được giữ gìn cho đến ngày nay. tín ngưỡng phồn thực

cho ta thấy rõ hơn về văn hóa người Việt mang dấu ấn sông nước họ tin vào đất trời, mùa màng của họ có tốt hay không, làm ăn, ruộng đồng họ đều do tự nhiên làm ra cả.¹

- Tách đoạn tùy tiện, ngẫu hứng khi còn trình bày dở dang một luận điểm.

Ví dụ:

Tổng kết sự phát triển kinh tế của nhiều nước trong những thập kỷ qua, nhiều nhà kinh tế học đã nhấn mạnh vai trò của nhân tố con người. Thực tế phát triển của nền kinh tế nước ta vừa qua cũng chứng minh rằng không thể coi nhẹ nhân tố con người. Nói đến con người là nói đến văn hóa.

Vì toàn bộ giá trị văn hóa làm nên những phẩm chất, những năng lực tinh thần của con người.

Những phẩm chất và năng lực đó được vật chất hóa trong quá trình sản xuất.

Ai cũng thừa nhận vai trò của kỹ thuật đối với kinh tế.

- Không sử dụng các phương tiện liên kết đoạn khiến cho quan hệ các đoạn rời rạc, thiếu sự gắn kết, làm cho sự chuyển ý đột ngột; thậm chí có thể thấy một loại lỗi khá phổ biến trong bài làm của sinh viên là không triển khai các luận điểm thành đoạn lập luận mà chỉ nêu khái quát các luận điểm ở dạng đề cương.

Ví dụ:

Đề bài yêu cầu phân tích dấu ấn chi phối của điều kiện tự nhiên biểu hiện trong văn hóa vật chất của người Việt, một bài làm của sinh viên được viết như sau:

+ Văn hóa vật chất:

+ Trong văn hóa ẩm thực:

Trong bữa ăn của người Việt mang hai đặc trưng cơ bản của sông nước và tinh thần. Bữa ăn của người Việt đầy đủ gồm 3 yếu tố: cơm, rau, cá.

+ Cơm được làm từ tinh bột không ngẫu nhiên người ta gọi là cơm vì trong lúc gặp nhau người Việt lúc nào cũng hỏi “ăn cơm chưa”

+ Sau cơm là rau người ta xem trong bữa ăn phải có rau vì “Đói ăn rau đau uống thuốc; ăn cơm không rau như đánh nhau không có người gỡ”.

¹ Trích bài thi của SV lớp Luật DS 34B.

+ *Cung cấp đạm cho bữa ăn là cá từ sông, người ta làm mắm tôm, mắm cá, mắm tép làm nước mắm cho bữa ăn*

+ *Văn hóa trang phục*

+ *Quan niệm của người Việt là mặc đồ cho bền, đơn giản, các gam màu tối, những màu sáng (xanh, đỏ, vàng...) để dùng cho lễ hội.*

+ *Trang phục gồm áo dài, áo tứ thân, áo yếm, khăn chít đầu...lễ hội họ thường mặc áo dài*

+ *Vật liệu may mặc của họ đều được dùng từ những vật liệu có sẵn trong tự nhiên lấy từ sợi bông, sợi đay, tơ tằm...¹*

Trên đây chúng tôi đã trình bày các kỹ năng cơ bản để tổ chức một văn bản lập luận với các cấp độ từ thấp đến cao, từ đơn giản đến phức tạp, từ một phát ngôn (câu) cho đến đoạn văn và cao nhất là một chỉnh thể văn bản cũng như các lỗi thường gặp cần phải tránh trong tổ chức lập luận ở các cấp độ. Việc nắm vững các yêu cầu và kỹ năng lập luận cơ bản trên đây sẽ góp phần giúp cho việc rèn luyện các khả năng nói và viết một cách chuẩn xác. Không những thế, còn giúp cho việc đọc - hiểu và tiếp nhận đúng nội dung của một văn bản lập luận.

Đối với học sinh, các kỹ năng phân tích, tạo lập văn bản đã được học trong phần *Tiếng Việt* thuộc môn *Ngữ văn* ở chương trình phổ thông. Tuy nhiên, có một thực tế là, khi vào trường đại học, thậm chí cả khi đã ra hành nghề, nhiều người vẫn chưa có được những kỹ năng ngôn ngữ cần thiết để có thể đạt hiệu quả cao trong các hoạt động giao tiếp nói và viết. Vì thế, ở bậc đại học, sinh viên vẫn cần phải tiếp tục rèn luyện các kỹ năng sử dụng tiếng Việt một cách điều luyện để có thể nói và viết một cách chuẩn xác, đặc biệt là kỹ năng lập luận để có thể nói/viết một cách chặt chẽ, logic, mạch lạc và có sức thuyết phục để có thể đáp ứng được các yêu cầu của công việc và cuộc sống. Đặc biệt đối với nghề Luật - nơi mà “trò chơi ngôn ngữ” có thể có sức mạnh quyết định cả số phận con người thì kỹ năng lập luận là một đòi hỏi có tính chất sống còn.

BÀI TẬP THỰC HÀNH:

¹ Trích bài thi của SV lớp Luật DS 34 B.

1. Cho đoạn lập luận, yêu cầu nhận diện các phương thức liên kết nội dung và các phương tiện liên kết hình thức giữa các luận cứ được sử dụng trong đó.
2. Cho đoạn lập luận, yêu cầu nhận diện các quan hệ logic ngữ nghĩa bậc 1 và các quan hệ thứ cấp của các luận cứ.
3. Cho đoạn lập luận, yêu cầu nhận diện các phương thức lập luận được sử dụng trong đó.
4. Cho đoạn lập luận, yêu cầu nhận diện các lỗi và sửa chữa các lỗi ấy.
5. Từ một số câu đã cho, yêu cầu sắp xếp và liên kết chúng thành đoạn lập luận chặt chẽ, logic và mạch lạc.
6. Thực hành viết một văn bản ngắn khoảng 400 chữ (chủ đề theo yêu cầu của giáo viên), chỉ ra các kiểu lập luận cũng như các phương thức liên kết nội dung và hình thức được sử dụng trong đó.

BÀI 3

KỸ NĂNG LẬP LUẬN HIỆU QUẢ

Một lập luận đời thường bao giờ cũng hướng đích là nhằm dẫn dắt, tác động, thuyết phục người nghe, người đọc đến một kết luận mà người nói, người viết có định hướng, có chủ đích nêu ra, qua đó làm thay đổi nhận thức, thái độ, hành vi của họ.

Trong thực tế, lập luận được thể hiện ở hai dạng: lập luận trong văn bản viết (đơn thoại) và lập luận trong văn nói (hội thoại, tranh luận).

+ Lập luận trong văn bản viết: là sự lập luận được thể hiện dưới dạng văn bản (nghị luận hoặc khoa học) hoàn chỉnh, được viết ra để đọc trước đám đông, đọc trong hội nghị, hội thảo, để đăng báo, tạp chí, in sách,...

Ví dụ: lời kêu gọi, hiệu triệu; bản tuyên ngôn; các bài nghị luận chính trị – xã hội; bài phê bình văn học, nghệ thuật; các công trình nghiên cứu khoa học.

- Đặc điểm của lập luận trong văn bản viết: người lập luận chủ động vạch ra toàn bộ chương trình lập luận theo một ý đồ đã định sẵn, với sự chuẩn bị, cân nhắc chu đáo, kỹ càng trong việc tổ chức, sắp xếp các luận điểm, luận cứ, lý lẽ một cách chặt chẽ, logic để dẫn đến kết luận một cách xác đáng nhằm khẳng định, bác bỏ một luận đề hoặc thuyết phục người khác chấp nhận ý kiến của mình.

+ Lập luận trong hội thoại / tranh luận: là một chương trình lập luận được hình thành ở lời của hai bên đối thoại / tranh luận như: các hoạt động trao đổi, mặc cả khi mua bán; tranh luận ở nghị trường; tranh luận tại tòa...

- Đặc điểm của lập luận trong hội thoại /tranh luận là:

a) Người nói / người nghe đối thoại trực tiếp nên diễn biến của tiến trình lập luận trong trường hợp này khó có thể theo một chương trình định sẵn mà phụ thuộc vào sự tương tác giữa hai bên.

b) Do hai bên có quan điểm (lợi ích) khác nhau (đối lập nhau) nên với cùng một luận đề nhưng mỗi bên lại đưa những lý lẽ đối lập nhau để khẳng định quan điểm của mình, đồng thời phủ định, bác bỏ quan điểm của bên kia.

Ví dụ: Trong hội thoại mua bán, nếu người bán lập luận để nâng giá trị hàng hóa với mục đích để bán được giá cao, thì người mua lại lập luận để hạ thấp giá trị với mục đích để mua được rẻ hơn mức giá mà người bán đưa ra. Cứ như thế, việc trao đổi đối lại giữa người mua và người bán đã hình thành một chương trình lập luận liên tục để nhằm đi đến kết quả của cuộc mua bán.

Tuy nhiên, dù với hình thức đơn thoại hay đối thoại, khi tiến hành lập luận, vấn đề quan trọng hơn cả là hiệu quả của lập luận tác động đến người đọc, người nghe như thế nào. Vì vậy, trên cơ sở phải tuân thủ các nguyên tắc logic, để một lập luận đạt một hiệu quả thuyết phục cao nhất, người ta thường sử dụng nhiều phương thức để nâng cao hiệu quả của lập luận.

1. Các chiến thuật tăng cường hiệu quả lập luận

1.1. Các chiến thuật tăng cường sức mạnh của luận cứ

Trong một lập luận, kết luận cuối cùng có hiệu quả thuyết phục hay không và thuyết phục đến mức nào trước hết tùy thuộc vào sức mạnh thuyết phục của luận cứ. Vì vậy, để nâng cao hiệu quả của lập luận, yêu cầu quan trọng bậc nhất là phải biết sử dụng các chiến thuật để tăng cường sức mạnh của luận cứ. Các chiến thuật tăng cường sức mạnh của luận cứ được thể hiện ở sự kết hợp khéo léo và linh hoạt các kỹ năng để gia tăng sức mạnh thuyết phục cho luận cứ. Đó là nghệ thuật vận dụng linh hoạt nhiều loại lý lẽ, là nghệ thuật sắp xếp và liên kết các lý lẽ, là các chiến thuật so sánh, trích dẫn, là thủ pháp đặt câu hỏi, là nghệ thuật hùng biện trong lập luận.

1.1.1. Kết hợp vận dụng linh hoạt nhiều loại lý lẽ

Theo qui tắc của logic hình thức, một suy luận chỉ gồm tối đa hai tiền đề (đại tiền đề và tiểu tiền đề) là đã đủ để đi đến một kết luận về tính đúng / sai của chân lý, bởi mỗi tiền đề trong phép tam đoạn luận đã là hiển nhiên đúng. Trong khi đó, với lập luận đời thường, do các lý lẽ không tất yếu đúng nên có thể bị bắt bẻ, vì vậy cần thiết phải sử dụng nhiều loại lý lẽ để bổ sung cho nhau nhằm tăng cường sức mạnh của luận cứ. Một lập luận càng nhiều luận cứ có tính xác thực thì hiệu lực thuyết phục của lập luận càng cao.

Ví dụ:

(1) Trong bài *Cáo bình Ngô*, Nguyễn Trãi đã tuyên bố chủ quyền dân tộc qua việc dẫn ra một loạt các lý lẽ khách quan:

Dân tộc ta là một dân tộc có nền văn hiến từ lâu đời: *Vốn xưng nền văn hiến đã lâu.*

Có lãnh thổ riêng, cương vực rõ ràng: *Núi sông bờ cõi đã chia.*

Có bản sắc văn hóa riêng: *Phong tục Bắc Nam cũng khác.*

Có chủ quyền riêng: *Trải Triệu, Đinh, Lý, Trần bao đời gây nền độc lập...*

Có nhiều anh hùng, hào kiệt: *... đời nào cũng có.*

Có truyền thống hào hùng, oanh liệt chống ngoại xâm: *Việc xưa xem xét, chứng cứ còn ghi.*

- Lý lẽ khách quan là loại lý lẽ có sức thuyết phục cao trong lập luận, vì dựa trên các bằng chứng tồn tại cụ thể trong thực tế, có quan hệ nhân quả trực tiếp với sự việc, “nói có sách mách có chứng” chứ không phải suy diễn cảm tính, vì vậy, loại lý lẽ này khiến cho sự lập luận được chặt chẽ, có cơ sở vững chắc, khó có thể bác bỏ.

- Nếu lập luận khoa học với mục đích để đi đến khẳng định tính đúng / sai của chân lý nên chỉ có thể dùng các luận cứ là lý lẽ khách quan, thì lập luận đời thường do nhắm đến mục đích quan trọng là thuyết phục nên thường vận dụng kết hợp nhiều loại lý lẽ với các vai trò và hiệu lực thuyết phục khác nhau nhằm tạo nên sức mạnh tổng hợp để làm gia tăng tính thuyết phục cho lập luận.

(2) Trong bài *Hịch tướng sĩ*, để khích lệ lòng yêu nước, ý chí căm thù giặc, kêu gọi tinh thần quyết tâm chống giặc cứu nước và thuyết phục các tướng sĩ hãy từ bỏ

những thú vui ích kỷ và sự vun vén quyền lợi riêng tư để lo cho vận nước trong lúc lâm nguy, Trần Quốc Tuấn đã vận dụng đồng thời rất nhiều loại lý lẽ để tăng cường hiệu quả thuyết phục cao nhất cho lập luận:

* *Lý lẽ khách quan:*

- Nêu gương sáng của các trung thần nghĩa sĩ bỏ mình vì nước từng được lưu danh trong sử sách: *“Ta thường nghe: Kỷ Tín đem mình chết thay, cứu thoát cho Cao Đế...”*.

- Nêu thực tế đang diễn ra trước mắt: Tổ quốc đang bị giặc ngoại xâm giày xéo, làm nhục: *“Ngó thấy sứ giặc đi lại nghênh ngang ngoài đường, uốn lưỡi cú diều mà sỉ mắng triều đình, đem thân dê chó mà bắt nạt tể phụ...”*.

* *Lý lẽ nội tại:*

- Nêu lên những hành động của mình thể hiện lòng yêu nước, căm thù giặc cao độ: *“Ta thường tới bữa quên ăn, nửa đêm vỗ gối; ruột đau như cắt, nước mắt đầm đìa...”*.

- Chỉ ra thái độ bàng quan, vô trách nhiệm của các tướng sĩ: chỉ lo vui chơi, hưởng lạc, vun vén hạnh phúc cá nhân: *“Hoặc lấy việc chơi gà làm vui đùa, hoặc lấy việc đánh bạc làm tiêu khiển; vui thú vườn ruộng, hoặc quyến luyến vợ con; hoặc lo làm giàu mà quên việc nước...”*.

* *Lý lẽ đạo đức:*

- Nhắc lại sự đối đãi hậu hĩnh, tình nghĩa của mình với tướng sĩ: *“...không có mặc thì ta cho áo, không có ăn thì ta cho cơm; quan nhỏ thì ta thăng chức, lương ít thì ta cấp bổng; đi thủy thì ta cho thuyền, đi bộ thì ta cho ngựa; lúc trận mạc xông pha thì cùng nhau sống chết...”*.

- Phê phán sự ứng xử vô ơn bạc nghĩa, thái độ thờ ơ, vô trách nhiệm của các tướng sĩ: *“Nay các người nhìn chủ nhục mà không biết lo, thấy nước nhục mà không biết thẹn. Làm tướng triều đình phải hầu quân giặc mà không biết tức...”*.

* *Lý lẽ theo thang độ đánh giá:*

Vẽ ra viễn cảnh khi đất nước được độc lập, thái bình:

“Chẳng những thái ấp của ta vững bền, mà bổng lộc các người cũng đời đời hưởng thụ; chẳng những gia quyến của ta được êm ấm gối chăn, mà vợ con các

người cũng được bách niên giai lão; ...chẳng những danh hiệu của ta không bị mai một, mà tên họ các người cũng được sử sách lưu thơm”.

Với sự huy động sức mạnh tổng hợp của nhiều loại lý lẽ, với cách lập luận hết sức chặt chẽ, sắc bén, lời kêu gọi, hiệu triệu của Trần quốc Tuấn đã có sức thuyết phục mạnh mẽ đối với các tướng sĩ đang đắm chìm trong sự hưởng thụ những thú vui ích kỷ, làm thức tỉnh và khơi dậy ở họ nỗi nhục mất nước, kêu gọi tinh thần trách nhiệm và danh dự của kẻ làm tướng, thúc dục họ hãy chung lòng chung sức để rửa nhục cho nước. Quả thật, ở đây, kỹ năng vận dụng các loại lý lẽ của Trần Quốc Tuấn đã đạt đến trình độ bậc thầy trong nghệ thuật lập luận. Đó chính là bằng chứng về sức mạnh của việc vận dụng sắc bén các loại lý lẽ trong lập luận.

Thậm chí, ngay cả khi rơi vào tình huống mà lý lẽ khách quan không ủng hộ mình, người có tài xoay chuyển tình thế vẫn có thể làm thay đổi cục diện bằng khả năng vận dụng một cách khôn khéo, tài tình các lý lẽ khác để đem lại kết quả như mong muốn. Lập luận của nhân vật Hoạn Thư ở đoạn “Thúy Kiều báo ân báo oán” (trong Truyện Kiều) dù chỉ là câu chuyện trong văn chương nhưng cũng có thể coi là một bài học để có thể vận dụng trong các tình huống thực tế.

Mọi người đều biết, trong *Truyện Kiều*, sau nhân vật nàng Kiều, Hoạn Thư là một nhân vật gây ấn tượng sâu sắc với người đọc không chỉ bởi sự khôn ngoan, mưu lược trong ứng xử mà còn ở sự sắc sảo trong lý lẽ, lập luận. Nhờ khả năng này mà người “đàn bà dễ có mấy tay” đã tự cứu mình thoát khỏi lưỡi gươm công lý của nàng Kiều trong tình huống tưởng như cái chết đã cận kề gang tấc. Khi mở phiên tòa để báo ân rửa oán, Kiều quyết trả thù Hoạn Thư thật đích đáng cho thỏa nỗi căm hận bởi những đau khổ mà Hoạn Thư đã gây ra cho mình. Một hình phạt khắc nghiệt đã được Kiều báo trước với Hoạn Thư ngay khi:

*Thoạt trông nàng đã chào thưa:
“Tiểu thư cũng có bây giờ đến đây
Đàn bà dễ có mấy tay
Đời xưa mấy mặt đời này mấy gan
Dễ dàng là thói hồng nhan
Càng cay nghiệt lắm càng oan trái nhiều”.*

Hoạn Thư mặc dù xuất hiện với tâm trạng “hồn lạc phách xiêu” nhưng vẫn tỉnh táo, khôn ngoan để tìm cách gỡ tội cho mình. Khi tội trạng đã quá rõ ràng, khi biết rằng lý lẽ khách quan chống lại mình, Hoạn Thư đã tìm đến các lý lẽ khác để tự bào chữa, đó là:

- Lý lẽ theo số đông:

*Rằng tôi chút phận đàn bà
Ghen tuông thì cũng người ta thường tình*

- Lý lẽ đạo đức (kể ơn của mình và kết tội Kiều):

*Nghĩ cho khi gác viết kinh
Đến khi khỏi cửa dứt tình chẳng theo
Lòng riêng, riêng những kính yêu
Chồng chung chưa để ai chiều cho ai.*

- Lý lẽ đạo đức (nhận tội, hạ mình xin được khoan hồng):

*Trót đà gây việc chồng gai
Còn nhờ lượng bể thương bài nào chẳng.*

Trước sự lập luận chặt chẽ, với những lý lẽ có lý, có tình của Hoạn Thư, mặc dù trong lòng còn chất chứa căm hận nhưng Kiều cũng đành phải thừa nhận:

*Khen cho thật đã nên rằng
Khôn ngoan đến mực nói năng phải lời*

Để rồi chính Kiều cũng phải viện đến lý lẽ đạo đức và lý lẽ hành vi để cân nhắc:

*Tha ra thì cũng may đời
Làm ra thì cũng ra người nhỏ nhen*

Kết quả là Kiều đã phải tuyên tha bổng cho Hoạn Thư:

*Đã lòng tri quá thì nên
Truyền quân lệnh xuống trướng tiền tha ngay.*

Như vậy là, ngay khi không có lý lẽ khách quan để biện hộ cho mình, Hoạn Thư đã khôn khéo vận dụng các lý lẽ khác để lật ngược thế cờ một cách ngoạn mục, nhờ đó mà đã tự cứu được mạng sống của mình. Đây là một ví dụ rất đáng để chúng ta suy ngẫm về hiệu lực của lập luận và sức mạnh thuyết phục của các loại lý lẽ đời thường.

Tóm lại, do cuộc sống của con người là “tổng hòa các mối quan hệ xã hội”, bởi vậy khi xem xét một vấn đề cần phải nhìn nhận, đánh giá từ nhiều phía, nhiều chiều; thêm nữa, các lý lẽ đời thường không có giá trị thuyết phục như nhau trong mọi tình huống, và cũng không phải tất yếu đúng ở mọi nơi, mọi lúc, do đó, để sự lập luận có được sức thuyết phục cao thì cần phải kết hợp vận dụng một cách khéo léo và linh hoạt nhiều loại lý lẽ để chúng bổ sung cho nhau.

Một yêu cầu nữa, tuy hiển nhiên nhưng cũng cần phải nhấn mạnh thêm là, trong việc sử dụng kết hợp nhiều loại lý lẽ, phương châm về lượng dù quan trọng nhưng bao giờ cũng phải đặt sau phương châm về chất; nghĩa là, mỗi luận cứ, lý lẽ được lựa chọn phải thực sự xác đáng và có sức nặng thuyết phục cao.

1.1.2. Nghệ thuật sắp xếp, liên kết các lý lẽ trong lập luận

Hiệu quả thuyết phục của một lập luận không chỉ phụ thuộc vào việc huy động và sử dụng hợp lý nhiều loại lý lẽ, mà một chiến thuật không kém phần quan trọng là ở sự sắp xếp, liên kết các lý lẽ sao cho giữa luận cứ với luận cứ và luận cứ với kết luận phải đảm bảo mối quan hệ thật chặt chẽ, logic và liên lạc. Đó là sự vận dụng linh hoạt, khéo léo và phù hợp các phép liên kết dựa trên các quan hệ so sánh, quan hệ bổ sung hay quan hệ móc xích để các lý lẽ tăng cường sức mạnh cho nhau, khiến cho sự lập luận được chặt chẽ, sắc bén, qua đó sẽ gây được ấn tượng sâu sắc và đạt được hiệu quả thuyết phục cao.

Ví dụ:

Trong bài *Hịch tướng sĩ*, khi đặt ra hai giả thiết, vẽ ra hai viễn cảnh để các tỳ tướng lựa chọn, Trần Quốc Tuấn đã đưa ra hai chuỗi lý lẽ được sắp xếp trong sự đối chiếu, tương phản nhau:

a) Nếu các tỳ tướng chỉ lo ăn chơi hưởng lạc, để đất nước rơi vào tay giặc thì tất cả sẽ lâm vào tình cảnh nhục nhã, thê thảm:

“Chẳng những thái ấp của ta không còn, mà bổng lộc các ngươi cũng mất; chẳng những gia quyến của ta bị tan, mà vợ con các ngươi cũng khổ; chẳng những xã tắc tông ta bị giày xéo, mà phần mộ cha mẹ các ngươi cũng bị quật lên; chẳng những thân ta kiếp này chịu nhục, rồi đến trăm năm sau, tiếng dơ khôn rửa, tên xấu còn lưu, mà đến gia thanh các ngươi cũng không khỏi mang tiếng là tướng bại trận. Lúc bấy giờ, dẫu các ngươi muốn vui vẻ phỏng có được không?”

b) Nếu các tỳ tướng cùng đồng lòng chung sức với triều đình để chống ngoại xâm, để rửa nhục cho nước thì tương lai sẽ tươi sáng, vẻ vang:

“Chẳng những thái ấp của ta mãi mãi vững bền, mà bổng lộc các người cũng đời đời hưởng thụ; chẳng những gia quyến của ta được êm ấm gối chăn, mà vợ con các người cũng bách niên giai lão; chẳng những tông miếu của ta sẽ được muôn đời tế lễ, mà tổ tông các người cũng được thờ cúng quanh năm; chẳng những thân ta kiếp này đắc chí, mà đến các người trăm năm về sau tiếng vẫn lưu truyền; chẳng những danh hiệu của ta không bị mai một, mà tên họ các người cũng sử sách lưu thơm. Lúc bấy giờ, dẫu các người không muốn vui vẻ phỏng có được không?”

Việc đặt các lý lẽ trong sự so sánh tương phản như trên đã khiến cho sự lập luận trở nên chặt chẽ, sắc bén, xoáy sâu vào nhận thức của người đọc/nghe, khiến người đọc /nghe tự so sánh để từ đó có thể dễ dàng nhận ra đúng/sai, phải/trái.

- Cùng với việc sắp xếp lý lẽ theo trật tự quan hệ logic giữa các luận cứ, việc sắp xếp vị trí các luận cứ trong lập luận còn cần phải dựa trên tính hiệu lực của các luận cứ đối với kết luận. Trong một lập luận có nhiều luận cứ thì các luận cứ thường có hiệu lực lập luận khác nhau. Vì vậy, để gia tăng sức thuyết phục cho lập luận thì luận cứ nào có hiệu lực lập luận mạnh hơn (tức có lợi hơn cho kết luận) phải được đặt sát phần kết luận. Đó là những luận cứ tăng cường để nâng cao sức mạnh của lập luận; kết luận của lập luận là do luận cứ có hiệu lực mạnh nhất quyết định.

(1) *Cái xe này còn mới, biển số đẹp, giá rẻ, anh lại mới nhận tiền thưởng, mua đi.*

(2) *Nhà nghèo, vợ yếu, con đau, nó lại còn thất nghiệp nữa nên hoàn cảnh rất bi đát.*

(3) *Đã muộn rồi, đường xa, lại còn mưa nữa, anh về làm gì cho vất vả.*

(4) *“...Một người đàn ông trước mặt đông đảo mọi người lặp đi lặp lại chuyện vợ mình là gái mại dâm, đi bán bia ôm. Một người đàn ông nặng nề đòi đưa một đứa trẻ con đi xét nghiệm, đòi mở vụ án truy tìm cha nó dù nó chỉ là một đứa bé vô tội, không có trách nhiệm gì trong lỗi lầm của mẹ nó, nếu có. Và cũng mặc dù trong suốt thời gian vừa qua, nó đã sống trong gia đình ấy như một đứa con ruột thịt. Một người đã không thương được đứa trẻ sống gần gũi với mình trong ngần.*

Ấy năm trời, liệu người đó có thương yêu được những đứa trẻ bụi đời xa lạ không?”¹

- Một số cặp tác tử thường dùng để tăng cường luận cứ:

Đã A lại B	Đã A mà B	A và ... lại B	A vả lại B
------------	-----------	----------------	------------

- Sự tăng cường hiệu quả lập luận bằng việc sắp xếp các lý lẽ theo chiều hướng tăng tiến như trên đây là cách thường được vận dụng trong các văn bản lập luận đơn thoại. Đối với lập luận hội thoại / tranh luận thì theo nhà nghiên cứu Perelman, có ba cách để sắp xếp lý lẽ trong một lập luận, đó là:

- Sức mạnh lý lẽ tăng dần
- Sức mạnh lý lẽ giảm dần
- Sức mạnh lý lẽ theo kiểu “xuống dốc – lên dốc”.

Trong đó, lập luận theo chiến thuật sức mạnh lý lẽ tăng dần có nhược điểm là ngay từ đầu người nói không gây được ấn tượng để thu hút sự chú ý của người nghe. Còn lập luận theo chiến thuật sức mạnh lý lẽ giảm dần lại có hạn chế ở khâu kết thúc, vì nếu để những lý lẽ không có hiệu lực mạnh ở phần cuối lập luận thì sẽ không gây được ấn tượng mạnh ở người nghe, thành ra “đầu voi đuôi chuột” và do đó lập luận tất yếu cũng sẽ không có sức thuyết phục như mong muốn. Vì vậy, những người có tài hùng biện thường lựa chọn chiến thuật lập luận theo kiểu lý lẽ “lên dốc – xuống dốc” để vừa gây ấn tượng lúc mở đầu, lại vừa có sức nặng thuyết phục ở phần kết thúc.

Tóm lại, nghệ thuật sắp xếp các lý lẽ trong lập luận có vai trò vô cùng quan trọng để tăng cường sức mạnh thuyết phục của lập luận.

1.1.3. Sử dụng phép so sánh

- So sánh cũng là một phương thức nhằm tăng cường sức mạnh cho luận cứ. Qua việc so sánh với các sự việc tương tự hoặc có các mối liên hệ tương tự, vấn đề sẽ được làm sáng tỏ hơn, rõ ràng, cụ thể hơn, và do đó sẽ có tác động tích cực đến tâm lý, nhận thức của người nghe, lập luận cũng vì thế mà sẽ có sức thuyết phục cao hơn.

Ví dụ:

¹ Dẫn từ: Thủy Cúc, sdd.

Trong bài Hịch, Trần Quốc Tuấn đã dẫn ra các tấm gương về các bề tôi trung trong sử sách Trung Hoa để liên hệ, so sánh nhằm phê phán tư tưởng hưởng thụ cá nhân và thái độ vô trách nhiệm đối với vận nước của các tướng sĩ lúc bấy giờ.

Với việc viện dẫn các luận cứ so sánh một cách thích hợp và đặc địa thì người lập luận dù không cần dài lời mà người đọc, người nghe vẫn có thể hình dung ra được sự việc một cách rõ ràng, cụ thể, gây ấn tượng sâu sắc, vì thế mà cũng dễ dàng bị thuyết phục.

- Tuy nhiên, khi đưa ra các luận cứ so sánh thì cũng cần lưu ý rằng, mọi sự so sánh thường hay khép khiểng, bởi vậy, khi dùng phương pháp so sánh như một công cụ để tăng cường sức mạnh cho luận cứ thì phải thận trọng như dùng con dao hai lưỡi, nếu không sẽ dễ bị bác bỏ khi các luận cứ so sánh không thật sự xác đáng.

Ví dụ:

Trong vụ án Minh Phụng – Epco, để khẳng định rằng “việc thành lập Hội đồng giám định là kết quả của một việc làm tùy tiện”, luật sư biện hộ cho bị cáo Tăng Minh Phụng đã lập luận bằng cách ví von, so sánh: *“Tôi cho rằng UBND TP. Hồ Chí Minh đã cấp giấy phép lái máy bay chở khách cho một phi công lái máy bay chiến đấu, và trên giấy phép đó còn ghi: nếu thấy không lái được thì có thể nhờ phi công lái trực thăng lái giùm. Trên thực tế thì Hội đồng định giá như là người lái máy bay tiêm kích, đã nhờ phi công trực thăng lên buồng lái của máy bay chở khách”*.¹

Đây quả là một sự so sánh vừa khép khiểng lại vừa rắc rối, phức tạp, vì vậy không những không làm cho lập luận có sức thuyết phục hơn, mà thậm chí còn làm rối thêm vấn đề. Đó là chưa nói đến việc sau đó vị luật sư này đã bị Chủ tọa phiên tòa nhắc nhở và Viện Kiểm sát phê phán, vì cho rằng: *“Việc ví von như vậy là công kích và xúc phạm người giám định, xúc phạm cơ quan Nhà nước, là vi phạm phạm vi tố tụng theo luật định đối với người bào chữa”*.²

1.1.4. Sự trích dẫn các luận cứ

- Việc trích dẫn các câu châm ngôn, tục ngữ, thành ngữ, các câu nói của các nhân vật nổi tiếng hoặc có uy lực, các văn bản có giá trị pháp lý hiển nhiên v.v... làm

¹ Báo Tuổi trẻ, 15/7/1999

² Báo Tuổi trẻ, 27/7/1999

luận cứ cũng là một phương thức để nâng cao hiệu quả thuyết phục của lập luận.

- Yêu cầu của sự trích dẫn phải thật chính xác, cụ thể, và đặc biệt là phải chọn lọc các luận cứ phù hợp, gây ấn tượng; nói cách khác, luận cứ được trích dẫn phải thực sự có sức nặng thuyết phục cho lập luận.

Ví dụ: Trong bản Tuyên ngôn độc lập, để khẳng định luận điểm rằng: *“Tất cả mọi người đều sinh ra có quyền bình đẳng. Tạo hóa cho họ những quyền không ai có thể xâm phạm được; trong những quyền ấy, có quyền được sống, quyền tự do và quyền mưu cầu hạnh phúc”*, Hồ Chí Minh đã trích dẫn hai luận cứ: a) Bản Tuyên ngôn Độc lập năm 1776 của nước Mỹ; b) Bản Tuyên ngôn Nhân quyền và Dân quyền của Cách mạng Pháp năm 1791. Đó là những văn bản có giá trị pháp lý hiển nhiên với toàn nhân loại, làm căn cứ có sức thuyết phục để khẳng định danh thép rằng: *“Đó là những lẽ phải không ai chối cãi được”*.

1.1.5. Dùng câu hỏi để lập luận

- Để nâng cao hiệu quả thuyết phục của lập luận, thay vì dùng những mệnh đề là những câu trần thuật để khẳng định hay phủ định trực tiếp cùng với phép suy luận theo logic tam đoạn luận, người ta còn sử dụng các câu hỏi như một phương pháp, một nghệ thuật lập luận. Đây cũng là một điểm khác của lập luận đời thường so với lập luận logic hình thức.

- Việc dùng câu hỏi nhằm nâng cao hiệu quả lập luận thường được vận dụng trong các trường hợp sau:

+ Hỏi để xác nhận các luận cứ, để định hướng kết luận (buộc người nghe phải tự rút ra kết luận theo hướng mà người nói muốn đạt đến), cũng tức là để phủ định, bác bỏ ý kiến đối phương và khẳng định quan điểm của mình.

Ví dụ:

(1) *“Hành vi đưa hối lộ có khi còn nguy hiểm hơn cả hành vi nhận hối lộ. Một kẻ mang hàng tỉ đồng đi hối lộ là đã có thể giết chết vài ba cán bộ khác thì tại sao lại không nên tử hình chúng?”*¹

(2) *“Bị cáo cho rằng việc định giá tài sản là chức năng độc lập của ngân hàng. Đó là bài học sơ đẳng nhất của cán bộ ngân hàng. Cửa hiệu cầm đồ họ còn biết định giá đúng giá trị tài sản. Do vậy, lẽ nào ngân hàng lại không làm được?”*²

¹ Báo Lao động, 15/5/1999

² Báo Sài Gòn Giải phóng, 18/7/1999

Lập luận bằng các câu hỏi câu hỏi nghi vấn là cách để nâng cao hiệu lực lập luận, vì thực chất đây là một hình thức phủ định tuyệt đối nên nó có hiệu lực lập luận cao hơn dạng câu tường thuật phủ định thông thường.

Trong bài Hịch tướng sĩ, ở hai câu hỏi đối xứng tương phản được đặt ở cuối hai đoạn lập luận: “*Lúc bấy giờ, dẫu các ngươi muốn vui vẻ phỏng có được không?*”, và “*Lúc bấy giờ, dẫu các ngươi không muốn vui vẻ phỏng có được không?*” như hai mũi khoan xoáy vào nhận thức, buộc người đọc/ người nghe phải suy nghĩ và tự rút kết luận. Kết luận khi được tự rút ra sẽ có được tính khách quan và sức thuyết phục hơn.

+ Hỏi để khẳng định, nhấn mạnh ý kiến của mình:

“*Văn hóa – đó có phải là sự phát triển nội tại bên trong một con người hay không? Tất nhiên rồi. Đó có phải là cách ứng xử của anh ta với người khác không? Nhất định là phải. Đó có phải là khả năng hiểu người khác không? Tôi cho là thế. Đó có phải là khả năng làm người khác hiểu mình không? Tôi cho là như vậy. Văn hóa nghĩa là tất cả những cái đó. Một người không thể hiểu được quan điểm của người khác tức là trong chừng mực nào đó anh ta có hạn chế về trí tuệ và văn hóa, bởi vì, trừ một vài bậc siêu nhân không kể, không ai có thể tự mình có một kiến thức và một sự lịch duyệt đầy đủ*”. (Neru)

+ Hỏi còn là phương pháp lập luận khéo léo, tế nhị khi muốn bày tỏ quan điểm đối lập với người khác, hoặc muốn góp ý hay khuyên can ai đó mà không muốn làm họ phật lòng.

Như vậy, việc dùng câu hỏi để lập luận cũng là một phương thức đem lại hiệu quả cao cho sự lập luận.

1.1.6. Nghệ thuật hùng biện trong lập luận

Trong lập luận, để tăng cường sức mạnh cho luận cứ, các phương thức liên kết như phép lặp, phép nối hay phép liệt kê... cũng cần được sử dụng một cách có hiệu quả để phát huy tối đa những lợi thế của nó trong việc tạo nên khẩu khí, giọng điệu hùng hồn cho lập luận. Qua đó cũng là sự bày tỏ thái độ, cảm xúc và sự nhiệt thành của người viết/nói trong việc khẳng định hay phủ định, khiến người đọc/nghe bị lôi cuốn, thuyết phục một cách mạnh mẽ.

Ví dụ: Trong *Hịch tướng sĩ* hay *Tuyên ngôn độc lập*, tính chất hùng biện của lập luận được tạo thành không chỉ ở nghệ thuật sử dụng các luận cứ một cách sắc bén, mà một phần quan trọng không kém cũng chính là ở chiến thuật sử dụng rất linh hoạt, khéo léo và đặc địa các phép liên kết này.

Tóm lại, sức mạnh của luận cứ chỉ có được khi nó là kết quả tổng hợp sức mạnh từ nhiều kỹ năng và chiến thuật lập luận được kết hợp vận dụng một cách khéo léo và linh hoạt, đó cũng là lý do tạo nên sức thuyết phục cho lập luận. Bài *Hịch tướng sĩ* được coi là một “áng thiên cổ hùng văn” bởi nó đã đạt đến đỉnh cao của nghệ thuật lập luận, đó là sự quyện hòa giữa các lý lẽ chặt chẽ, đanh thép, hùng hồn với tình cảm sục sôi, thống thiết, mãnh liệt của người viết, được thể hiện qua giọng điệu, lời văn giàu cảm xúc với các sắc thái biểu cảm rất phong phú, linh hoạt: khi sục sôi căm giận, khi đau đớn xót xa, khi nghiêm khắc phê phán, khi ôn tồn khuyên nhủ, khi kết án đanh thép, khi mai mỉa sâu cay... Tất cả đều thấm đẫm trong mỗi câu, mỗi từ, mỗi lý lẽ trong lập luận, nhờ đó đã tạo nên một áng văn hùng hồn thống thiết, đầy sức thuyết phục.

Đó cũng là lý do giải thích vì sao đã nhiều trăm năm trôi qua nhưng bài hịch vẫn còn khơi dậy trong lòng người đọc hôm nay những cảm xúc mãnh liệt cùng với niềm tự hào sâu sắc về một bản anh hùng ca yêu nước bất hủ của dân tộc.

1.2. Các chiến thuật tăng cường hiệu quả lập luận khác

Để có một lập luận thuyết phục thì cùng với các phương thức để tăng cường sức mạnh của luận cứ như đã được trình bày trên đây, các yếu tố giao tiếp cũng có vai trò đáng kể trong việc làm gia tăng sức thuyết phục của lập luận. Trong lập luận đơn thoại (văn bản viết), đó là thái độ, cảm xúc của người viết được thể hiện qua giọng điệu của lời văn. Đặc biệt, trong lập luận hội thoại / tranh luận, do có sự tương tác trực tiếp giữa người nói và người nghe nên càng cần đến sự hỗ trợ của các yếu tố giao tiếp, đó là yếu tố cơ hội nói, là các yếu tố chi phối từ người nói và các yếu tố chi phối từ người nghe. Đây cũng là những yếu tố có vai trò quan trọng chi phối đến hiệu quả lập luận, vì vậy dân gian đã đúc kết: “Lời nói chẳng mất tiền mua, lựa lời mà nói cho vừa lòng nhau”.

1.2.1. Các yếu tố chi phối từ người nói

- Trong lập luận dù với hình thức viết hay nói thì các yếu tố biểu cảm, gây xúc động từ phía người viết (thái độ, cảm xúc, giọng điệu thể hiện qua lời văn) và người nói (ngữ điệu nói, các động tác hình thể: ánh mắt, cử chỉ...) đều chi phối trực tiếp đến người đọc/ nghe, góp phần tác động không nhỏ đến hiệu quả thuyết phục của lập luận.

- Nếu là lập luận trong hội thoại/ tranh luận thì ngữ điệu nói cũng là một yếu tố giúp tăng cường hiệu quả lập luận. Người có tài hùng biện chính là người biết phát huy tối đa hiệu quả của điệu nói trong lập luận để tác động đến tình cảm, tâm lý của người nghe:

+ Giọng điệu hùng hồn, đĩnh đạc, khúc chiết thể hiện sự tự tin vào điều mình khẳng định; giọng điệu châm biếm, mỉa mai thể hiện sự nghi ngờ, phủ định đối với quan điểm của đối phương; giọng điệu thiết tha, tình cảm thể hiện sự đồng cảm, sẻ chia... Những cung bậc khác nhau ấy của ngữ điệu nếu hòa quyện một cách phù hợp với nội dung và mục đích của từng lập luận thì sẽ đem lại hiệu quả thuyết phục cao.

+ Cường độ, cao độ của giọng nói, sự nhấn giọng và cả những chỗ lặng cố tình để người nghe thấm thía, suy ngẫm cũng là những tác nhân quan trọng góp phần không nhỏ vào việc chinh phục người nghe.

1.2.2. Các yếu tố chi phối từ người nghe

- Trong lập luận hội thoại, việc lựa chọn thời cơ nói là một yếu tố có ý nghĩa quan trọng trong việc thuyết phục người khác nghe theo mình, bởi thông thường, khi người nghe có thiện chí, hoặc trong tâm thế tích cực, vui vẻ, cởi mở thì sẽ sẵn sàng lắng nghe và cũng dễ dàng chấp nhận ý kiến của người khác, kể cả khi trái ý mình. Và ngược lại, có khi dù lập luận đầy đủ lý lẽ nhưng vẫn không thuyết phục được người nghe, nếu người nghe có thái độ thiếu thiện chí, cố chấp hoặc không đủ tỉnh táo để lắng nghe. Bởi vậy, muốn đạt được hiệu quả thuyết phục cho lập luận thì phải tính đến các yếu tố chi phối từ phía người nghe như: thái độ, tâm lý, nhận thức, tình cảm, tính cách... trong quan hệ với vấn đề mà người nói đề cập đến.

Ví dụ: Mở đầu bài bào chữa cho bị cáo Lê Văn Ng. bị truy tố và xét xử về tội “Vi phạm qui định về điều khiển phương tiện giao thông đường bộ”, gây nên tai nạn thương tâm, luật sư đã nói: “*Trước hết, tự đáy lòng mình, tôi xin chia buồn với gia*

quyến về tai nạn xảy ra ngày 19/01/2001. Tổn thất và rủi ro ấy, tôi nghĩ là không gì bù đắp được”... Lập luận này thể hiện sự chia sẻ, đồng cảm, an ủi nhằm làm dịu sự bức xúc của bên bị hại (đối phương) cũng như tác động vào tâm lý người nghe để tạo thuận lợi cho việc tiếp nhận các lý lẽ bào chữa tiếp theo của mình.

Đây là một dạng lý lẽ phụ nhưng lại có thể đem lại hiệu quả thuyết phục đáng kể. Thậm chí trong thực tế, không ít khi chính bên bị hại lại lên tiếng xin giảm án cho bị cáo - người đã gây hại cho mình.

Tóm lại, nắm vững và biết vận dụng linh hoạt và có hiệu quả các yếu tố tăng cường sức mạnh của lập luận cũng có nghĩa là chúng ta đã nắm được nghệ thuật sử dụng ngôn từ. Khi có được cái “chìa khóa” để điều khiển được sức mạnh “vạn năng” của ngôn từ, chúng ta có thể điều khiển được thế giới. Do đó, đối với những người mà công việc và sự nghiệp gắn liền với nghệ thuật sử dụng ngôn từ trong lập luận như các chính khách, nhà ngoại giao, đặc biệt là các luật sư, thẩm phán thì việc rèn luyện kỹ năng lập luận và tài hùng biện là một yêu cầu, một đòi hỏi có ý nghĩa sống còn.

2. Lập luận trong tranh cãi pháp lý

2.1. Đặc điểm của lập luận trong tranh cãi pháp lý

Lập luận trong tranh cãi pháp lý là dạng thức lập luận đặc biệt: nó đòi hỏi phải tuân thủ chặt chẽ các nguyên tắc của lập luận logic hình thức, đồng thời phải vận dụng linh hoạt các loại lý lẽ của lập luận đời thường. Bởi vậy, lập luận trong tranh cãi pháp lý có các đặc điểm cơ bản sau đây:

+ *Về mục đích*: nếu lập luận logic hình thức nhằm hướng đến tính đúng / sai của chân lý, còn lập luận đời thường nhằm tới hiệu quả thuyết phục thì lập luận trong tranh cãi pháp lý vừa phải đạt được mục đích khẳng định đúng / sai, lại vừa phải đạt được hiệu quả thuyết phục (vừa có lý vừa có tình).

+ *Về dạng thức lập luận*: nếu lập luận logic hình thức và lập luận đời thường được thể hiện hoặc là ở dạng văn bản nói, hoặc là ở dạng văn bản viết thì lập luận trong tranh cãi pháp lý là sự kết hợp giữa văn bản viết (bản cáo trạng, bản bào chữa, bản luận tội) và văn bản nói (tranh luận tại tòa).

- Trong các văn bản viết, người lập luận chủ động vạch ra toàn bộ chương trình lập luận với sự chuẩn bị kỹ càng, sự cân nhắc cẩn trọng trong việc tổ chức, sắp

xếp các luận điểm, luận cứ sao cho thật chặt chẽ, logic để không bị bắt bẻ, qua đó thuyết phục người khác chấp nhận ý kiến của mình. Các văn bản lập luận này được đọc trước tòa, làm cơ sở cho sự đối thoại, tranh biện giữa các lập luận dựa trên các lý lẽ đối lập nhau.

- Trong quá trình tranh luận tại tòa, chuỗi lập luận được thiết lập ở lời của hai bên tranh luận trong sự tương tác và chi phối lẫn nhau, qua đó vấn đề sẽ được soi xét, phân tích toàn diện và cân trọng từ nhiều phía, nhiều chiều, làm cơ sở cho hội đồng xét xử đi đến những quyết định phán xử một cách khách quan, công bằng, đúng người, đúng tội.

+ Về *phương pháp*: lập luận pháp lý vừa phải tuân thủ các quy tắc suy diễn logic hình thức chặt chẽ, nhưng đồng thời lại phải vận dụng các lý lẽ đời thường một cách linh hoạt, bởi các tình huống pháp lý trong cuộc sống thường rất đa dạng nên lập luận pháp lý cũng không tuân theo một khuôn mẫu cố định, cứng nhắc.

+ Về *tính chất*: do tính chất đối đầu căng thẳng, quyết liệt giữa hai bên buộc tội và gỡ tội nên so với các loại lập luận khác, lập luận trong tranh cãi pháp lý đòi hỏi cao về tính logic, tính chặt chẽ và tính thuyết phục. Vì vậy mà trong lập luận pháp lý, các yếu tố tăng cường hiệu quả lập luận cũng thường được huy động đến mức tối đa.

+ Về *lý lẽ*:

- Nếu lập luận khoa học dựa trên các luận cứ khách quan, đã được chứng minh, kiểm nghiệm là tất yếu đúng, còn lập luận đời thường dựa trên lý lẽ là các tri thức, kinh nghiệm, phong tục, tập quán, tâm lý, đạo đức, thói quen ứng xử của một cộng đồng nên không tất yếu đúng ở mọi nơi mọi lúc, thì lập luận pháp lý cần dựa trên tất cả các loại luận cứ, lý lẽ ấy, nhờ đó sự phán xử mới đạt được sự “thấu tình đạt lý”.

- Đối với các vụ án hình sự, cơ sở để buộc tội là dựa trên các chứng cứ khách quan, các điều luật rõ ràng, minh định, còn trong các vụ phi hình sự thì thường khó có cơ sở để phân định đúng / sai thật rõ ràng, bởi mỗi vụ việc tranh chấp là mỗi tình huống khác nhau, vô cùng đa dạng và phong phú, với nhiều tình tiết phức tạp, liên quan đích đến nhiều người, với nhiều ý kiến, quan điểm khác nhau, bởi vậy

trong xét xử, tranh tụng cần phải dùng đến nhiều loại lý lẽ khác nhau để thuyết phục.

+ Về *kết quả*: nếu lập luận khoa học nhằm để chứng minh, khẳng định chân lý đúng/ sai về đối tượng, còn lập luận đời thường chủ yếu nhằm giải thích, trình bày quan điểm của mình để người khác hiểu, làm thay đổi nhận thức, qua đó để tác động nhằm định hướng, thuyết phục dư luận chấp nhận, ủng hộ quan điểm của mình, cử hai dạng lập luận đó đều không đòi hỏi tất yếu phải đi đến một kết luận cuối cùng và duy nhất; ở đó người lập luận thường chỉ đưa ra đề nghị để người đọc/ nghe có quyền lựa chọn. Trong khi đó, lập luận của các bên buộc tội và gỡ tội trong tranh cãi tại tòa bao giờ cũng phải đi đến một kết cục chung cuộc, đó là sự phán quyết của Hội đồng xét xử để xác định đúng / sai, phải / trái có hiệu lực tức thì và tuyệt đối. Kết quả phán quyết này sẽ quyết định sự thắng / thua của mỗi bên tranh luận, cùng với đó là những được/ mất của con người xét về phương diện sinh mệnh xã hội, về lợi ích, danh dự, và thậm chí là cả mạng sống. Lập luận trong tranh cãi pháp lý vì vậy có vai trò vô cùng quan trọng để làm cơ sở cho sự phán xử một cách khách quan, công bằng, hợp lý hợp tình.

Với tất cả những đặc điểm cơ bản trên đây, lập luận trong tranh cãi pháp lý cũng đặt ra những yêu cầu, đòi hỏi đặc biệt hơn các loại lập luận khác.

2.2. Yêu cầu của lập luận trong tranh cãi pháp lý

2.2.1. Yêu cầu về lý lẽ trong lập luận pháp lý

2.2.1.1. Lý lẽ khách quan trong lập luận pháp lý

- Do tính chất đối đầu căng thẳng và gay gắt; do phải đi đến một kết cục chung cuộc là sự phân xử đúng/sai, phải /trái chứ không thể cò cưa, kéo dài với những biện luận về quan điểm và giá trị chung chung; do nguyên tắc cao nhất của pháp luật là phải đảm bảo cho việc phán xử một cách vô tư, khách quan, công bằng, đúng người, đúng tội, bởi vậy lý lẽ khách quan là một yêu cầu tất yếu, là lý do sống còn đối với lập luận pháp lý, trong khi lại không phải là tất yếu đối với các lập luận đời thường khác. Và cũng bởi vậy, lý lẽ khách quan là loại lý lẽ được dùng nhiều nhất trong lập luận pháp lý, là căn cứ quan trọng nhất để buộc tội hay gỡ tội.

Ví dụ:

(1) Trong vụ án Tân Trường Sanh, để bác bỏ ý kiến của luật sư biện hộ cho rằng cơ quan tiến hành tố tụng không đủ chứng cứ trực tiếp mà chỉ suy đoán khi kết tội Trần Đàm là “trùm đường dây buôn lậu”, vị đại diện Viện Kiểm sát đã nêu ra một loạt chứng cứ khách quan: “... Trần Đàm khai trương cửa hàng 95 đường 3/2, khai trương siêu thị Ngọc Loan, đi xin lô hàng lậu của công ty Tân Trường Sanh bị công an kinh tế quận 5 bắt, tổ chức chiêu đãi một số quan chức tại nhà hàng Thanh Trà để chuyển cửa hàng 95 từ Đất Việt sang Thái Bình Dương, ký hợp đồng thuê kho cho Tân Trường Sanh chứa hàng lậu, ký lệnh xuất xe đạp cho người làm công, ký biên lai nộp thuế doanh thu, thuế lợi tức cho Tân Trường Sanh, đưa tiền cho Trần Đức Hiệt để Hiệt đưa hối lộ cho Hải quan...”.¹

(2) Trong vụ án Minh Phụng – Epcos, luật sư bào chữa cho Nguyễn Ngọc Bích (nguyên phó giám đốc phụ trách Tín dụng của Ngân hàng Ngoại thương chi nhánh TP. Hồ Chí Minh) đã khẳng định rằng: “Không có chứng cứ, lời khai nào thể hiện Nguyễn Ngọc Bích đã tham gia hướng dẫn thành lập các công ty thuộc nhóm Epcos – Minh Phụng”. Cùng với đó, luật sư còn đưa ra nhiều công văn, biên bản cho thấy việc Nguyễn Ngọc Bích cho vay là có căn cứ vào tình hình thực tế và chủ trương của Ban Giám đốc ngân hàng. Đó là cơ sở để khẳng định: “Vì vậy, không đủ căn cứ để qui kết bị cáo Nguyễn Ngọc Bích phạm tội lừa đảo với vai trò đồng phạm giúp sức”.²

(3) Cũng trong vụ án này, Chủ tọa phiên tòa nói với bị cáo Nguyễn Tuấn Phúc: “Hội đồng xét xử cũng không mong gì bị cáo phạm tội nặng hơn. Nhưng trước những chứng cứ này thì thấy rằng bị cáo đã phạm tội nặng hơn nhiều so với những điều mà Viện Kiểm sát truy tố”.³

- Lý lẽ khách quan trong lập luận pháp lý bao gồm các căn cứ pháp lý (các văn bản luật pháp có liên quan đến vụ việc) và các chứng cứ, bằng chứng về các tình tiết, sự việc đã xảy ra trong thực tế. Theo Bộ Luật tố tụng Dân sự, nguồn chứng cứ gồm: các tài liệu đọc được, nhìn được, nghe được; các vật chứng; lời khai của đương sự; lời khai của người làm chứng; kết luận giám định; biên bản kết quả thẩm định tại chỗ; tập quán; kết quả định giá tài sản; các nguồn khác mà pháp luật

¹ Báo Sài Gòn Giải phóng, 24/4/1999

² Báo Sài Gòn Giải phóng, 1/6/1999

³ Báo Sài Gòn Giải phóng, 7/7/1999

qui định. Vì vậy, một vụ án muốn được đưa ra xét xử nhất thiết phải qua các giai đoạn điều tra, xét hỏi, lấy lời khai..., để thu thập các chứng cứ khách quan, có thực, cùng với việc nghiên cứu các văn bản pháp luật có liên quan nhằm xây dựng hệ thống lý lẽ, làm cơ sở để phân rõ phải / trái, đúng / sai một cách khách quan và công tâm.

Các chứng cứ pháp lý được phân làm hai loại:

+ Bằng chứng được lập trước khi mở phiên tòa: đó là các hồ sơ vụ án được lập bởi cơ quan điều tra với các chứng cứ là những sự kiện, tình tiết đã xảy ra trong thực tế, là các tang chứng, vật chứng, giấy tờ, bút tích, lời khai, biên bản giám định, thẩm định... đã được thu thập và xử lý trong quá trình điều tra công phu và cẩn trọng có khi kéo dài trong nhiều tháng, thậm chí nhiều năm.

+ Bằng chứng tại phiên tòa: lời khai của đương sự, của nhân chứng; sự thú nhận tại tòa; tang chứng, vật chứng được xuất trình; sự suy đoán (từ sự việc đã biết suy ra cái chưa biết)...

Ví dụ: *“Tuy quanh co, chối tội nhưng theo kết quả điều tra và thẩm vấn tại phiên Tòa, Nguyễn Đình Hoàn khai, Hoàng Văn Thái đã bốn lần đưa tiền cho Hoàn để Hoàn đưa tiền cho Thanh, Toàn mua 7 bánh Heroin mang bán cho Nguyễn Văn Hải (Hải Luận) kiếm lời. Cụ thể 2 lần vào tháng 3/2003 và 2 lần vào tháng 05/2003”*.¹

- Dựa trên các chứng cứ pháp lý đã có, lập luận pháp lý phải sắp xếp, liên kết, chỉ ra được mối liên quan có tính nhân quả giữa các chứng cứ.

Ví dụ:

(1) Lập luận của luật sư để bào chữa cho Trần Đàm trong vụ án Tân Trường Sanh: *“Người xuất ngoại 32 lần, quan hệ rộng rãi với thương nhân nước ngoài (Trần Quang Vũ) mới là người chủ mưu hoạt động, chứ một ông già ngoại ngữ không biết một chữ, đi du lịch nước ngoài chỉ một lần thì không thể làm gì”*.²

(2) Lập luận của Viện Kiểm sát để bác bỏ ý kiến của Hà Kiều Anh trong vụ án công ty Đông Nam: *“Cái kết cô nói là của mình, hàng ngày thường mở ra để cất giữ tiền, đồ... mà lại không nhớ nổi mã số chỉ bốn chữ số. Vậy ai có thể tin được?”*.³

¹ Dẫn từ: Phạm Ngọc Thủy, tài liệu đd

² Báo Người Lao động, 17/4/1999

³ Dẫn từ: Phạm Thị Ngọc Thủy, tài liệu đd

- Lập luận cũng phải chỉ ra mối liên quan dẫn chiếu giữa các chứng cứ với căn cứ pháp lý là các qui phạm pháp luật có hiệu lực điều chỉnh, từ đó mới có thể đi đến kết luận về đúng / sai, có / không các hành vi phạm pháp hay các yếu tố cấu thành tội danh. Đó là các thao tác lập luận của các bên tranh tụng tại tòa cũng như bản án của Hội đồng xét xử khi đưa ra phán quyết cuối cùng.

Ví dụ:

Trích Bản án số: 68 /2010/DSST, ngày 20/09/2010, tại Tòa án Nhân dân Quận 1, về việc “Bồi thường thiệt hại ngoài hợp đồng”:

XÉT THẤY:

“Sau khi nghiên cứu các tài liệu có trong hồ sơ vụ án được thẩm tra tại phiên Toà và căn cứ vào kết quả tranh luận tại phiên tòa, Hội đồng xét xử nhận định:

...

Căn cứ khoản 1 điều 604 Bộ luật dân sự 2005 quy định: “Người nào do lỗi cố ý hoặc vô ý xâm phạm tính mạng, sức khỏe, danh dự, nhân phẩm, uy tín, tài sản, quyền và lợi ích hợp pháp khác của pháp nhân hoặc chủ thể khác mà gây thiệt hại thì phải bồi thường”.

...

Xét thấy hành vi câu điện trái phép không thông qua công tơ của ông Hùng là hành vi trái pháp luật vi phạm khoản 6 điều 7 Luật Điện lực gây thiệt hại tài sản nhà nước,...

Căn cứ điểm h khoản 2 điều 46 Luật Điện lực và điều 604, 605, và 608 Bộ luật dân sự năm 2005 ông Hùng phải có trách nhiệm bồi thường toàn bộ sản lượng điện năng sử dụng của các thiết bị điện tiêu thụ...

Qua phân tích trên xét thấy yêu cầu của Tổng công ty điện lực Thành phố Hồ Chí Minh đòi ông Hùng bồi thường số tiền 11.309.556 đồng là cơ sở chấp nhận”.

- Tuy nhiên các chứng cứ khách quan trong lập luận pháp lý có hiệu lực lập luận ở các mức độ khác nhau. Ví dụ: lời thú nhận tại tòa có hiệu lực lập luận tuyệt đối, trong khi lời khai của nhân chứng lại không có hiệu lực bằng các bút tích và các tang chứng, vật chứng khác... Bởi vậy cần phải có sự phân loại giá trị pháp lý của các chứng cứ để việc vận dụng nó trong lập luận đạt được hiệu quả cao nhất. Điều này cũng được nêu rõ trong Điều 96 Luật Tố tụng Dân sự: “Việc đánh giá chứng cứ phải khách quan, toàn diện, đầy đủ và chính xác. Và Tòa án phải đánh giá từng

chứng cứ, sự liên quan giữa các chứng cứ và khẳng định giá trị pháp lý của các chứng cứ”.

Như vậy, để đảm bảo tính khách quan trong xét xử, các lập luận pháp lý phải coi trọng hơn hết các lý lẽ khách quan, bởi đó là các bằng chứng xác thực nhất, có độ tin cậy (tín lực) cao nhất, và do đó cũng là loại lý lẽ có hiệu lực lập luận mạnh nhất, có vai trò quyết định đối với kết quả xét xử.

2.2.1.2. Lý lẽ nội tại cá nhân trong lập luận pháp lý

Như trên đã nói, lập luận pháp lý không chỉ đạt tới mục đích phân rõ đúng / sai mà còn phải có sức thuyết phục, do đó, cùng với các lý lẽ khách quan, lập luận pháp lý còn cần sử dụng các lý lẽ nội tại về nhân thân và hành vi cá nhân.

Trong luật pháp Việt Nam hiện hành, lý lẽ về nhân thân được xem là một tiêu chí quan trọng khi xem xét để quyết định hình phạt đối với các bị cáo. Theo đó, *“việc quyết định hình phạt phải căn cứ vào tính chất và mức độ nguy hiểm của hành vi phạm tội, vào thân nhân người phạm tội, cũng như các tình tiết giảm nhẹ, tăng nặng trách nhiệm hình sự”*.¹ Do đó, trong xét xử, lý lẽ về nhân thân luôn là một yếu tố được xem xét khi định tội. Theo đó, nhân thân tốt là một tình tiết giảm nhẹ có hiệu lực. Đó cũng là lý do giải thích vì sao trong hầu hết những lời biện hộ, các bị cáo cũng như các luật sư bào chữa không bao giờ quên đưa ra lý lẽ về nhân thân với mục đích được tòa xem xét để giảm nhẹ hình phạt.

Ví dụ:

(1) Đây là lời bào chữa của luật sư cho các bị cáo bị kết tội “cố ý làm trái gây hậu quả nghiêm trọng”: *“Thưa HĐXX, như phần trích lục lý lịch đã được ghi nhận trong cáo trạng, các bị cáo đều phạm tội lần đầu, không có tiền án, tiền sự, nhận thức tốt, khai báo thành khẩn trong suốt quá trình tố tụng. Các bị cáo đều đã phục vụ trong quân đội, là sĩ quan hay công nhân quốc phòng. Riêng bị cáo Đỗ Minh Sáu đã có trên 20 năm là sĩ quan phục vụ trong quân đội, được tặng thưởng huân chương chống Mỹ hạng II... Bởi các tình tiết đã nêu trên, kính mong HĐXX xem xét áp dụng điểm P điều 46 và thêm điểm S điều 46 ...nhằm giảm nhẹ hơn nữa mức hình phạt đối với các bị cáo”*.²

¹ Báo Pháp luật, 22/6/1999

² Trích bài bào chữa của Luật sư Ngô Thị Hoài Thu tại tòa án Q. Gò Vấp ngày 6/7/2005, dẫn từ: Phạm Thị Ngọc Thủy, tài liệu đd.

Tuy nhiên, trong xét xử, nếu người bào chữa dùng các lý lẽ về nhân thân với mục đích để giảm tội cho bị cáo, thì cũng không ít khi các yếu tố nhân thân lại được phía buộc tội đưa ra xem xét theo chiều hướng tăng nặng tội danh của bị cáo.

(2) Cáo trạng của VKS đối với bị cáo Trần Văn Lệ trong vụ án “Hải Luận” về buôn bán heroin đã nêu: *“Trần Văn Lệ nguyên là đội trưởng đội cảnh sát phòng chống tội phạm về ma túy huyện Tương Dương, tỉnh Nghệ An. Là đội trưởng phòng chống tội phạm ma túy của một huyện miền núi có biên giới giáp Lào, nhưng Trần Văn Lệ lại có nhiều điều kiện hiểu biết và có các quan hệ với các đối tượng xấu, biểu hiện sự biến chất trong công tác cùng với việc nghiện ma túy nên vào tháng 8/2001 Trần Văn Lệ bị sa thải ra khỏi ngành Công an. Mặc dù vậy, bị cáo Lệ không thức tỉnh về những việc đã làm mà còn tiếp tục giao du quan hệ với các thành phần xấu. Từ đó lao vào con đường phạm tội đặc biệt nghiêm trọng, không lối thoát...”*¹

Như vậy, trong trường hợp này, cái lý lịch “nguyên là đội trưởng đội cảnh sát phòng chống tội phạm về ma túy” nhưng lại phạm tội buôn bán ma túy là tình tiết được đưa ra để làm tăng nặng tội danh của bị cáo.

2.2.1.3. Các loại lý lẽ theo kinh nghiệm xã hội trong lập luận pháp lý

a. Lý lẽ đạo đức:

- Trong lập luận pháp lý, khi tranh luận tại tòa, các lý lẽ đạo đức cũng thường được các bị cáo và luật sư vận dụng để biện hộ nhằm thuyết phục Hội đồng xét xử, vì khi người ta do ứng xử theo đạo đức mà phạm luật thì cũng dễ tìm được sự cảm thông ở người khác.

Ví dụ:

(1) Trong vụ án Tân Trường Sanh, Trần Đàm nhiều lần đưa ra những lý lẽ đạo đức để tự bào chữa cho những hành vi chủ mưu trong các việc làm phạm pháp mình: *“Tôi là cha, chẳng lẽ con nó nhờ việc này việc kia không làm?”; “Tôi thì danh dự nếu tôi biết buôn lậu thì ra đường tôi chết. Tôi là cha không lẽ đi đổ tội cho con để trời đánh tôi sao?”*²

¹ Trích biên bản phiên Tòa hình sự sơ thẩm 11/1/2005 của Tòa án Nhân dân TP. HCM, dẫn từ: Phạm Thị Ngọc Thủy, tài liệu dd.

² Báo Tuổi trẻ, 1/4/1999

(2) Trong cáo trạng vụ án ma túy “Hải Luận”, về bị cáo Nguyễn Hoài Nam, Hội đồng xét xử lập luận như sau: “...Nam đã tham gia cùng Nguyễn Đình Hoàn vận chuyển 9 chuyến với số lượng 829 bánh heroin tương đương 290,15kg là đặc biệt lớn. Tuy nhiên, như trên đã nói, Nguyễn Hoài Nam sống phụ thuộc vào cha là Nguyễn Đình Hoàn. Trong hoàn cảnh vừa học xong trung học, theo cha vận chuyển phế liệu kiếm sống, Nguyễn Hoài Nam không thể cãi lời cha làm việc khác được. Việc tuyên xử Nguyễn Đình Hoàn với mức án cao nhất là thỏa đáng. Nhưng riêng đối với bị cáo Nguyễn Hoài Nam, nên phân tích, xem xét có tình có lý, vận dụng chính sách nhân đạo của pháp luật Nhà nước Việt Nam tha tội chết cho Nguyễn Hoài Nam, nghĩ cũng phát huy được tác dụng răn đe, giáo dục, phòng ngừa”.¹

Còn đây là lý lẽ “chịu ơn thì phải trả ơn” đã được bị cáo Nguyễn Hồng Hải lý giải về việc vì sao tiếp tay cho Minh Phụng làm điều phi pháp: “Tăng Minh Phụng đã giúp tôi rất nhiều trong việc làm ăn. Vì vậy đến giờ này tôi vẫn mang lòng biết ơn. Tôi đã làm những việc trái pháp luật cũng vì muốn trả ơn cho Tăng Minh Phụng”.²

Lý lẽ đạo đức không chỉ được các bị cáo và luật sư sử dụng như một cái “phao cứu sinh” mà có khi Hội đồng xét xử cũng xem đó như một căn cứ để xem xét khi đưa ra quyết định cuối cùng.

(3) “... Tòa án bác đơn ly hôn là có lý vì không thể chỉ vì chia tài sản mà ly hôn. Vả lại, hai ông bà già rồi. Nhưng để cho ông lão ở tuổi gần 80 mà không biết chết lúc nào buộc lòng phải ly hôn để có tiền sống là điều đau lòng”.³

b. Lý lẽ theo số đông (lệ làng):

- Nếu trong lập luận đời thường kiểu lập luận bằng lý lẽ lệ làng nhiều khi dễ được chấp nhận, ví dụ: “Tôi mua hàng này vì thấy nhiều người mua”; “Tôi dùng dầu gội này vì thấy nhiều người dùng”... thì trong lập luận pháp lý, không nên dùng lý lẽ “lệ làng”, lý lẽ theo số đông, bởi vì không ít khi người ta hành xử theo “lệ làng” mà vi phạm “luật nước”. Những hành vi coi lệ làng hơn phép nước không được xã hội dung túng, và hiển nhiên là luật pháp cũng không thể chấp nhận, do đó

¹ Dẫn từ: Phạm Thị Ngọc Thủy, tài liệu dd.

² Báo Người Lao động, 19/7/1999

³ Dẫn từ: Thủy Cúc, sdd

sự viện dẫn các lý lẽ theo số đông sẽ không đem lại hiệu quả thuyết phục trong lập luận pháp lý.

Ví dụ:

Trong vụ án buôn lậu Tân Trường Sanh, nhiều mức án cao nhất đã được tuyên, từ từ 18 đến 20 năm tù, chung thân và cả tử hình cho các bị cáo của ngành Hải quan phạm tội “nhận hối lộ” – một hành vi mà các bị cáo khi tự bào chữa đều cho rằng mình không phạm tội vì “việc nhận tiền bồi dưỡng của khách hàng đã thành thông lệ ở ngành Hải quan”. Từ vụ án nổi tiếng này, tác giả Thủy Cúc đã cảnh báo: “*Bài ngụ ngôn đầu tiên là đừng thấy việc gì người khác làm, nhiều người cùng làm công khai mà “vô tư” làm theo, bởi hiện nay công khai nhiều khi không có nghĩa là hợp pháp*”.¹

Vì vậy, trong lập luận tại tòa, nếu việc viện dẫn lý lẽ đạo đức hoặc lý lẽ quyền uy dễ tạo được sự đồng cảm với người nghe nên thường đem lại hiệu lực thuyết phục đáng kể, thì việc viện dẫn lý lẽ theo số đông để biện minh cho những hành vi sai trái lại dễ bị phản bác lại, và do đó cũng khó có thể đem lại hiệu quả thuyết phục như mong muốn.

c. Lý lẽ quyền uy:

- Trong lập luận tại tòa, loại lý lẽ quyền uy được các bị cáo và luật sư vận dụng trong việc bào chữa để được nhẹ tội, vì cho rằng đó là hành động không chủ đích mà là do hoàn cảnh bắt buộc phải tuân phục quyền uy của người khác.

Ví dụ:

(1) Trong vụ án Minh Phụng – Epcó, bị cáo Nguyễn Lê Định lý giải trước Tòa về việc làm sai trái của mình là do phải chịu áp lực từ “lệnh trên truyền xuống” bằng việc dẫn nguyên văn lời ra lệnh của Nguyễn Tuấn Phúc: “*Tao với anh Thìn đã thống nhất rồi. Mà cứ việc thi hành không được thắc mắc*”.²

(2) Bị cáo Trần Bình Minh (nguyên Trưởng phòng Tín dụng ngân hàng Công thương TP. HCM) khi trả lời câu hỏi của tòa về việc đã chỉ đạo nhân viên thẩm định giá trị tài sản quá cao so với thực tế, đã đưa ra lý lẽ rằng: “...đây là chỉ đạo của anh Hồng, ... lãnh đạo nói sao, bị cáo làm vậy, không dám làm trái ý”.³

¹ Báo Tuổi trẻ Chủ nhật, số 16/1999

² Báo Tuổi trẻ, 5/6/1999

³ Báo Người Lao động, 4/6/1999

Cũng tại phiên tòa này, tất cả các luật sư bào chữa cho các bị cáo là các nhân viên thừa hành đều gặp nhau khi lập luận rằng: “Việc làm của họ chỉ hợp thức hóa ý định của Nguyễn Ngọc Bích, Phạm Nhật Hồng, Tăng Minh Phụng, Liên Khui Thìn. Thân chủ của họ chỉ là nhân viên thừa hành làm theo lệnh cấp trên vì công ăn việc làm chứ không hề có ý thức lừa đảo”.¹

d. Lý lẽ theo thang độ đánh giá:

- Đây cũng là loại lý lẽ thường được vận dụng trong lập luận pháp lý. Tuy nhiên, cũng như các loại lý lẽ đời thường khác, đây không phải là luận cứ cho một phép chứng minh chặt chẽ nên có thể bác bỏ, bởi một hành động, một sự kiện có thể nhìn nhận, đánh giá theo những góc độ khác nhau, và do đó sẽ được sắp xếp theo những thang độ khác nhau. Kết quả là, một hành động hay sự kiện, nếu nhìn theo thang độ này thì mức độ cao hơn nhưng nhìn theo thang độ khác thì trật tự thang độ lại đảo ngược lại. Kết quả là sẽ có những mức án khác nhau về cùng một hành vi tùy theo cách nhìn khi định tội.

Ví dụ: Khi góp ý cho Dự thảo Bộ luật Hình sự, các đại biểu Quốc hội đã có các ý kiến khác nhau về một số điều luật. Cụ thể là:

(1) Đại biểu Nguyễn Thị Bình thắc mắc: vì sao dự thảo để tội “công nhiên chiếm đoạt tài sản” có mức án cao nhất chỉ 20 năm tù, trong khi tội “trộm cắp tài sản” lại có mức án đến chung thân? Và “đề nghị Ban soạn thảo cho biết giữa hai tội “công nhiên chiếm đoạt tài sản” và “trộm cắp tài sản” tội nào nặng hơn?”. Bộ trưởng Nguyễn Đình Lộc đại diện Ban soạn thảo đã giải thích rằng, về tính chất thì “công nhiên chiếm đoạt tài sản” là thách thức, lấy của người khác mang về nhà mình, còn “trộm cắp tài sản” thì phải lén lút, nên tội “công nhiên chiếm đoạt tài sản” nặng hơn, nhưng lại không phổ biến bằng tội “trộm cắp tài sản”.² Như vậy, Dự thảo luật đã định ra mức án dựa trên thang độ của thuộc tính về sự phổ biến, trong khi đáng ra phải dựa trên mức độ của tính chất phạm tội nặng hay nhẹ. Lý lẽ này không có sức thuyết phục vì đã dựa trên thang độ thứ yếu hơn nên sau đó điều luật này đã phải sửa lại.

(2) Một điều luật trong Dự thảo qui định: người ngược đãi nghiêm trọng hoặc hành hạ ông bà, cha mẹ, vợ chồng, con, cháu, người có công nuôi dưỡng mình chỉ bị

¹ Báo Sài Gòn Giải phóng, 20/7/1999

² Báo Sài Gòn Giải phóng, 10/6/1999

xử lý hình sự sau khi đã bị xử lý hành chính mà còn vi phạm, với mức hình phạt là: cảnh cáo, cải tạo không giam giữ đến 3 năm hoặc bị phạt tù từ 3 tháng đến 3 năm.

Không đồng ý với Dự thảo vì cho rằng cách xử lý như vậy là quá nhẹ, đại biểu Quốc hội Nguyễn Thanh Nguyên đề nghị Ban soạn thảo xem lại, dựa trên lập luận rằng: “*Trường hợp hành hạ người khác đã đáng xử lý hành chính ngay rồi, huống chi đó là ông bà, cha mẹ. Bây giờ chúng ta qui định xử lý hành chính trước là không đúng*”.¹ Như vậy lập luận này dựa trên thang độ về mức độ phạm tội, cho rằng việc hành hạ ông bà, cha mẹ nặng tội hơn hành hạ người ngoài.

Trên đây là các loại lý lẽ thường được sử dụng trong lập luận pháp lý. Tùy theo vai trò và hiệu lực lập luận của mỗi loại lý lẽ mà chúng cũng được sử dụng với các tần số nhiều /ít khác nhau trong các lập luận để bào chữa hay buộc tội. Sau đây là các kết quả khảo sát tần số sử dụng các loại lý lẽ trong tranh cãi tại tòa:

*Bảng 1: Kết quả khảo sát trên thực tế 108 lập luận trong tranh cãi tại tòa*²

Loại lý lẽ	Tần số	Tỷ lệ
Lý lẽ nội tại (nhân thân)	7	6,5%
Lý lẽ khách quan	32	29,6%
Lý lẽ đạo đức	20	18,5%
Lý lẽ quyền uy	17	15,7%
Lý lẽ lệ làng	14	13%
Lý lẽ thuộc tính	18	16,7%

*Bảng 2: Kết quả khảo sát trên thực tế 95 lập luận trong tranh cãi tại tòa*³

Loại lý lẽ	Tần số	Tỷ lệ
Lý lẽ nội tại (nhân thân)	6	7%
Lý lẽ khách quan	40	47%
Lý lẽ đạo đức	12	14%
Lý lẽ quyền uy	11	13%
Lý lẽ thang độ hóa	16	19%

¹ Báo *Pháp luật*, 15/6/1999

² Dẫn từ: Lê Tô Thúy Quỳnh, tài liệu dd.

³ Dẫn từ: Phạm Thị Ngọc Thủy, tài liệu dd.

Tổng hợp hai bảng khảo sát trên đây có thể thấy các loại lý lẽ được sử dụng nhiều hơn cả trong lập luận để tranh cãi tại tòa (xếp theo thứ tự từ cao xuống thấp) là: lý lẽ khách quan, lý lẽ theo thang độ đánh giá (thuộc tính), lý lẽ đạo đức, lý lẽ quyền uy. Như vậy, các loại lý lẽ này có hiệu lực lập luận mạnh hơn lý lẽ nội tại (nhân thân) và lý lẽ theo số đông (lệ làng). Lý do là bởi, lý lẽ nội tại thường nặng về cảm tính, còn lý lẽ theo số đông thì rất dễ bị bác bỏ khi “lệ làng” phạm luật.

Tuy nhiên, thông thường, trong một chuỗi lập luận để bào chữa, với phương châm “còn nước còn tát”, người ta phải huy động đến mức tối đa các loại lý lẽ để chúng hỗ trợ, bổ sung cho nhau, nhờ đó làm gia tăng sức mạnh và hiệu quả thuyết phục của lập luận, bởi mỗi loại lý lẽ có hiệu lực lập luận ở những mức độ khác nhau, và cũng có khả năng tác động vào các phương diện khác nhau của người nghe (trí tuệ, đạo đức, tâm lý, tình cảm...).

2.2.2. Yêu cầu về ngôn ngữ trong lập luận pháp lý

Do những đặc điểm và tính chất riêng của lập luận trong tranh cãi pháp lý so với lập luận trong các lĩnh vực khác cho nên các phương tiện ngôn ngữ được sử dụng trong dạng luận này cũng có những đặc điểm và yêu cầu khác hơn.

2.2.2.1. Về cấu trúc ngữ pháp

- So với lập luận trong các lĩnh vực khác, lập luận trong tranh cãi pháp lý sử dụng nhiều nhất dạng thức cấu trúc câu trần thuật khẳng định/phủ định trực tiếp (vì A nên B / -B), (B vì A).

Ví dụ:

(1) “*Hình phạt chung thân là đúng với tính chất, hành vi phạm tội của bị cáo Nguyễn Ngọc Thắng Lợi. Là người có chủ trương sai trái, khi bị phát hiện lại đối phó. Sự đối phó này là của người trong cuộc chứ không phải là sự bao che cho cấp dưới. Đặc biệt, thái độ khai báo ngoan cố, không thành thật, do vậy cần phải thẳng tay nghiêm trị*”.¹

(2) “*Trần Đàm không chủ mưu buôn lậu vì từ người làm công đến các doanh nghiệp nhập hàng cho công ty Tân Trường Sanh và các tư thương tiêu thụ hàng của công ty đều không có quan hệ với Trần Đàm, mọi việc đều được thông qua Trần Quang Vũ*”.²

¹ Báo Người Lao động, 1/5/1999

² Báo Sài Gòn Giải phóng, 17/4/1999

- Do lập luận trong tranh cãi pháp lý dựa trên luận cứ là những sự việc, tình tiết có thực, đã xảy ra trong thực tế nên đòi hỏi các kết luận rút ra phải rõ ràng, dứt khoát, bởi vậy cấu trúc lập luận bằng những phát ngôn khẳng định / phủ định trực tiếp là thích hợp hơn cả để thể hiện thái độ khẳng định mạnh mẽ, đanh thép, để đem lại sức thuyết phục cao. Kết quả khảo sát sau đây là một minh chứng cho điều đó.

Bảng 3: Tần số sử dụng các kiểu cấu trúc lập luận trong tranh cãi pháp lý ¹

Kiểu cấu trúc	Tần số	Tỉ lệ
VÌ A NÊN B (và các dạng rút gọn)	49	45,4%
B VÌ A	21	19,5%
NẾU A THÌ B (và các dạng rút gọn)	8	7,4%
GIÁ NHƯ A THÌ B	2	1,9%
TUY A NHƯNG - B	4	3,8%
TUY A NHƯNG VÌ X NÊN - B	8	7,6%
CÂU HỎI	16	14,8%

Kết quả trong bảng khảo sát trên cũng cho thấy, kiểu cấu trúc câu trần thuật khẳng định / phủ định trực tiếp nguyên nhân – kết quả (vì A nên B / -B), (B vì A) xuất hiện với một tần số lớn nhất ($70/108 = 64,9\%$). Trong khi đó, các kiểu cấu trúc khác như điều kiện – kết quả (nếu A thì B; giá như A thì B; hay cấu trúc nghịch – nhân quả (tuy A nhưng - B) có tần số sử dụng ít hơn hẳn, do hiệu quả thuyết phục bị hạn chế hơn.

- Ngoài cấu trúc lập luận dưới dạng câu trần thuật khẳng định / phủ định trực tiếp, cấu trúc lập luận dưới dạng câu hỏi chất vấn cũng thường được sử dụng trong tranh luận tại tòa.

Ví dụ:

(1) “Cái kết cô nói là cửa mình, hàng ngày thường mở ra để cất giữ tiền, đồ... mà lại không nhớ nổi mã số chỉ bốn chữ số. Vậy ai có thể tin được?”. (Câu hỏi thẩm vấn của VKS đối với Hà Kiều Anh trong vụ án công ty Đông Nam)²

¹ Dẫn từ: Lê Tô Thúy Quỳnh, tài liệu dd.

² Dẫn từ: Phạm Thị Ngọc Thủy, tài liệu dd.

(2) “*Một người bốc xếp, không có nhà ở, mua tivi phải trả góp mà là người giúp sức đắc lực vật chất và tinh thần cho đường dây buôn lậu tầm cỡ quốc tế thì có chính xác không?*”.³

- Tuy nhiên, cũng theo bảng khảo sát trên đây cho thấy, trong tranh luận tại tòa, cấu trúc lập luận dưới dạng câu hỏi chất vấn có tần số xuất hiện không cao so với dạng câu trần thuật khẳng định/ phủ định (16,8% / 83,2%). Lý do là bởi, tranh luận tại tòa là cuộc đối đầu trực diện gay gắt, căng thẳng và quyết liệt giữa hai bên công tố và biện hộ để đạt được mục đích cuối cùng là bảo vệ quan điểm của mình và phủ định quan điểm của đối phương. Trong tình thế ấy, nguyên tắc giữ thể diện cho đối phương không còn là một yếu tố quan trọng nữa, mà các bên tranh luận đều chỉ cốt làm sao để khẳng định quan điểm một cách rõ ràng, để đi đến kết luận một cách dứt khoát bằng con đường ngắn nhất. Do đó, các lập luận trong tranh luận tại tòa thường hạn chế việc đưa ra các kết luận khẳng định hay bác bỏ ở dạng gián tiếp, “hàm ngôn”. Đây là một đặc điểm ngược lại với cấu trúc của lập luận trong các lĩnh vực khác.

2.2.2.2. Về từ vựng

Nếu trong các lập luận đời thường khác, vì tôn trọng nguyên tắc lịch sự, để giữ thể diện cho đối phương, người ta thường không muốn đưa ra kết luận một cách áp đặt, do đó người ta thường dùng các từ thể hiện thái độ dè dặt khiêm tốn, mềm mỏng, thiện chí như: *nên, không nên, nên chăng, phải chăng, liệu có phải, giá như, nếu như, nghĩ rằng, cho rằng...* thì trong lập luận pháp lý, các từ loại này thường ít khi được sử dụng. Thay vào đó, các từ có tính chất khẳng định dứt khoát, đánh thép như: *được, phải, không được, không phải...* lại được sử dụng với tần số cao để thể hiện sự khẳng định hay bác bỏ dứt khoát.

2.2.2.3. Về cách diễn đạt

- Do tính chất đối đầu quyết liệt, “một mất một còn” nên lập luận trong tranh cãi pháp lý cần tránh sử dụng lối diễn đạt vòng vo, rào đón, lối nói hàm ý, đa nghĩa, các phép tu từ (ví von, ẩn dụ) vì sẽ làm suy giảm sự tường minh và tính xác định của lập luận.

- Lập luận pháp lý đòi hỏi các kết luận phải có tính minh xác cao nên người viết / nói buộc phải sử dụng chủ yếu là các phương tiện chỉ dẫn lập luận hiển thị trên

³ Báo Người Lao động, 21/4/1999

bề mặt phát ngôn (các tác tử và kết tử lập luận), bởi chúng có hiệu lực mạnh nhất để tạo nên những kết luận một cách rõ ràng, giúp người nghe nắm bắt được một cách nhanh chóng và minh xác kết luận từ trong các lý lẽ và lập luận của người nói, tránh được sự mơ hồ hay hiểu nhầm, đồng thời cũng qua đó bộc lộ thái độ dứt khoát của người nói để gia tăng tính thuyết phục trong việc khẳng định hay bác bỏ.

Tóm lại, lập luận là một hành động ngôn ngữ đồng hành cùng với con người trong mọi tình huống giao tiếp ngôn ngữ để giúp con người thực hiện các mục đích của mình trong cuộc sống. Lập luận là kết quả của sự kết hợp hòa quyện giữa các năng lực tư duy và ngôn ngữ của con người. Bởi vậy, để có một lập luận đạt tới hiệu quả thuyết phục cao đòi hỏi sự kết hợp của nhiều yếu tố, đó là sự vận dụng các lý lẽ một cách chặt chẽ, sắc sảo; là kỹ năng sử dụng các phương tiện ngôn ngữ một cách hiệu quả; là việc phối hợp một cách tối ưu các phương thức tăng cường hiệu quả lập luận trong từng tình huống cụ thể. Đặc biệt, lập luận trong tranh cãi pháp lý là lĩnh vực điển hình, nơi thể hiện tất cả những yêu cầu cao nhất của sự lập luận. Do đó, việc rèn luyện các kỹ năng lập luận trở thành yêu cầu sống còn đối với những người học Luật và hành nghề Luật.

Để rèn luyện kỹ năng lập luận trước hết phải có một nền tảng hiểu biết sâu rộng về các lĩnh vực của đời sống xã hội để thông hiểu các lý lẽ đời thường; phải rèn luyện các kỹ năng tư duy logic và trau dồi các kỹ năng ngôn ngữ để có thể nói, viết một cách chặt chẽ, logic, mạch lạc, chuẩn xác, sâu sắc và có sức thuyết phục cao.

CÂU HỎI VÀ BÀI TẬP THỰC HÀNH:

- 1. Hãy so sánh sự khác nhau giữa lập luận pháp lý với lập luận trong các lĩnh vực đời thường khác.*
- 2. Hãy chỉ ra các phương thức tăng cường hiệu quả lập luận và vai trò của các phương thức đó.*
- 3. Phân tích các chiến thuật lập luận hiệu quả được sử dụng trong một số đoạn lập luận (theo yêu cầu của giáo viên).*
- 4. Hãy chỉ ra các đặc điểm của lập luận pháp lý.*

5. *Tại sao nói lập luận pháp lý nằm ở ranh giới giữa lập luận logic hình thức và lập luận đời thường?*
6. *Hãy phân tích các nhân tố tạo nên tính thuyết phục của lập luận trong đoạn trích: “Thúy Kiều khuyên Từ Hải ra hàng” (Truyện Kiều).*

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Diệp Quang Ban, *Văn bản và liên kết trong tiếng Việt*, GD, 1998.
2. Nguyễn Ngọc Bích, *Tài ba của luật sư*, Nxb. Trẻ, 2010
3. Phan Mậu Cảnh, *Tiếng Việt thực hành*, NXB. Nghệ An, 2009.
4. Đỗ Hữu Châu, Bùi Minh Toán, *Đại cương ngôn ngữ học*, tập 2, Nxb. GD, 1993.
5. Đỗ Hữu Châu, *Giản yếu về ngữ dụng học*, Nxb.GD, 1995
6. Đỗ Hữu Châu, *Đại cương ngôn ngữ học*, tập 2, *Ngữ dụng học*, Nxb. GD, 2003.
7. Thủy Cúc, *Ký sự pháp đình*, Nxb Trẻ - Báo Tuổi trẻ, 1996.
8. Nguyễn Đức Dân, *Ngữ dụng học*, Nxb. GD, 1998.
9. Nguyễn Đức Dân, *Logic và tiếng Việt*, tái bản lần thứ 2, Nxb. GD, 1999.
10. Nguyễn Đức Dân, *Bước đầu tìm hiểu về lý thuyết lập luận và một số phương thức lập luận của người Việt*, Đề tài nghiên cứu khoa học cấp Bộ, TP. HCM, 2001.
11. Đỗ Thị Kim Liên, *Ngữ dụng học*, Nxb. ĐHQG HN, 2005.
12. Phạm Đình Nghiệm, *Nhập môn Logic học*, Nxb. ĐHQG TP. HCM, 2006.
13. Lê Duy Ninh, *Logic – phi logic trong đời thường và trong pháp luật*, Nxb. ĐHQG TP. HCM, 2009.
14. Hoàng Phê, *Logic ngôn ngữ học*, Nxb. KHXH, 1989.
15. Lê Tô Thúy Quỳnh, *Ngôn ngữ và phương pháp lập luận trong tranh cãi pháp lý*, Luận văn Thạc sĩ, ĐHKHXH & Nhân văn, ĐHQG TP. HCM, 2000.
16. Phạm Thị Ngọc Thủy, *Lập luận pháp lý* (bình diện ngữ dụng học), Luận văn Thạc sĩ, Trường ĐHKHXH & Nhân văn, ĐHQG TP. HCM, 2006.

CHƯƠNG 4

KỸ NĂNG TRANH LUẬN – PHẢN BIỆN

Nếu hành trình sống của con người gắn liền với hoạt động tư duy, thì cũng như vậy, tư duy không thể tồn tại mà không gắn với ngôn ngữ. Kết quả của hoạt động tư duy được ghi lại và củng cố trong ngôn ngữ, được hiện thực hóa nhờ ngôn ngữ. Nói cách khác, ngôn ngữ là vỏ vật chất của tư duy. Mối quan hệ giữa ngôn ngữ và tư duy là mối quan hệ quyện hòa, không thể tách bạch, vì vậy:

+ Không có từ nào, câu nào mà lại không biểu hiện khái niệm hay tư tưởng. Ngược lại, cũng không có ý nghĩ, tư tưởng nào không tồn tại dưới dạng ngôn ngữ. Ngôn ngữ phản ánh tư duy, là hiện thực trực tiếp của tư duy:

- Khi những suy nghĩ diễn ra thầm lặng trong đầu mà không nói ra, hay khi người ta chỉ đọc bằng mắt, đó là khi tư duy được biểu hiện bằng “lời nói bên trong”, lời nói không được phát ra thành âm thanh, là “lời nói câm”, là ngôn ngữ thầm.

- Khi ngôn ngữ thể hiện chức năng giao tiếp (nói, viết), tức là khi người ta dùng ngôn ngữ để trao đổi những ý nghĩ, nhận thức, tư tưởng cũng là khi ngôn ngữ đang thể hiện chức năng là hiện thực trực tiếp của tư duy, đang bộc lộ tư duy. Nếu ngôn ngữ chỉ là những tổ hợp âm thanh đơn thuần không chứa đựng khái niệm hay tư tưởng thì nó không thể trở thành phương tiện giao tiếp được, bởi đó chỉ là cái vô rỗng.

+ Ngôn ngữ trực tiếp tham gia vào việc hình thành tư tưởng. Mọi ý nghĩ, tư tưởng chỉ trở nên rõ ràng khi được biểu hiện bằng ngôn ngữ. Khi những ý nghĩ chưa biểu hiện ra bằng ngôn ngữ thì đó chỉ là những ý nghĩ còn mơ hồ, chưa rõ ràng. Quá trình đi tìm một từ thích hợp để diễn đạt cũng là quá trình làm cho ý nghĩ, khái niệm được hiện thực hóa rõ ràng hơn.

Từ mối quan hệ giữa ngôn ngữ và tư duy có thể thấy, kỹ năng tranh luận không thể tách rời với năng lực tư duy phản biện. Nếu ngôn ngữ là hiện thực của tư duy thì tranh luận chính là tình huống giao tiếp ngôn ngữ đặc thù – nơi mà năng lực tư duy phản biện của con người được hiện thực hóa.

- Tranh luận là cuộc giao đấu về tư tưởng, bởi vậy, nếu một người không có năng lực tư duy phản biện thì không thể có khả năng tranh luận.

- Tranh luận là cuộc đọ trí bằng ngôn ngữ, bởi vậy, nếu một người có năng lực tư duy phản biện nhưng không có năng lực ngôn ngữ sắc sảo để thể hiện nó thì năng lực tư duy ấy cũng không thể phát huy tác dụng.

Bởi vậy, việc rèn luyện kỹ năng tranh luận trước hết phải bắt đầu từ việc học cách tư duy phản biện, và cùng với đó là việc rèn luyện các kỹ năng ngôn ngữ.

BÀI 1 KỸ NĂNG TƯ DUY PHẢN BIỆN

❖ Yêu cầu của bài học:

+ Về nội dung:

- Hiểu được bản chất, đặc điểm và vai trò của tư duy phản biện.
- Nhận ra được hạn chế trong tư duy của mình và hình thành được tinh thần phản biện: biết hoài nghi khoa học, biết đặt câu hỏi, kiểm chứng quan điểm của người khác và niềm tin của bản thân đối với những vấn đề của cuộc sống.

+ Về kỹ năng:

- Biết cách rèn luyện kỹ năng tư duy phản biện để có thể suy nghĩ một cách sâu sắc và toàn diện.
- Biết vận dụng kỹ năng tư duy phản biện vào lĩnh vực tư duy pháp lý.

+ Về phương pháp:

- *Yêu cầu đối với người dạy:* chủ động tạo tình huống có vấn đề cũng như khuyến khích sinh viên đưa ra tình huống có vấn đề trong đời sống xã hội để phản biện; định hướng, gợi mở giúp sinh viên tự phân tích, mổ xẻ và nhận định về vấn đề.
- *Yêu cầu đối với người học:* vượt qua tâm lý rụt rè, e ngại để mạnh dạn phát biểu, bày tỏ ý kiến và quan điểm cá nhân.

NỘI DUNG BÀI HỌC

1. Khái quát chung về tư duy

- Từ điển Triết học định nghĩa: tư duy “là hình thức cao nhất của sự phản ánh tích cực hiện thực khách quan – quá trình trong đó con người so sánh các tài liệu thu được từ nhận thức cảm tính hoặc các ý nghĩ với nhau, phân tích chúng, suy xét, luận

chứng để từ các tài liệu hoặc các ý nghĩ đó rút ra các ý nghĩ khác với tri thức mới. Tư duy diễn ra dưới các hình thức khái niệm, phán đoán, suy lý, giả thuyết, lý luận". Tư duy là hoạt động nhận thức con người trước thế giới. Trong mọi hành vi sống đều đòi hỏi con người phải không ngừng suy nghĩ, tư duy ("Tôi tư duy tức là tôi tồn tại" – R. Descartes). Tư duy - đó là quá trình nhận thức vấn đề và ra quyết định để giải quyết vấn đề. Tư duy cũng là hoạt động mà qua đó, và nhờ đó mà con người tự khám phá, tìm kiếm và phát hiện cái mới để tái tạo lại những tri thức của xã hội cho bản thân mình. Tư duy mở đường cho sự phát triển của con người. Cũng chỉ khi kiểm soát được tư duy, con người mới có thể kiểm soát và điều khiển được các hoạt động của mình.

+ *Xét từ phương diện kiểu loại*, để đáp ứng nhu cầu nhận thức về những lĩnh vực khác nhau của cuộc sống, người ta chia tư duy của con người thành ba loại với những đặc trưng cơ bản khác nhau:

- Tư duy hành động - trực quan: là kiểu tư duy trực tiếp, cảm tính, được dùng trong các lĩnh vực hoạt động thực tiễn hàng ngày.

- Tư duy hình tượng - cảm tính: là kiểu tư duy vừa cụ thể - cảm tính vừa khái quát, là loại tư duy chủ yếu dành cho lĩnh vực hoạt động sáng tạo và cảm thụ nghệ thuật.

- Tư duy khái niệm - logic: là kiểu tư duy trừu tượng, dành cho việc nhận thức các qui luật, tiếp cận chân lý khách quan có tính khái quát về đối tượng.

Mỗi kiểu loại tư duy trên đây nhằm đáp ứng những nhu cầu nhận thức về những lĩnh vực khác nhau của cuộc sống.

+ *Xét từ phương thức tiếp cận đối tượng nhận thức*, người ta chia ra hai loại: tư duy kinh nghiệm và tư duy khoa học. Cả tư duy kinh nghiệm và tư duy khoa học đều nhằm mục đích tiếp cận qui luật khái quát về đối tượng, tuy nhiên, hai loại tư duy này có nhiều điểm khác nhau:

<i>Tư duy kinh nghiệm</i>	<i>Tư duy khoa học</i>
- Khái quát hoá những dấu hiệu phổ quát, ổn định của sự vật, hiện tượng được biểu hiện chủ yếu qua các dấu hiệu bề ngoài, từ kết quả	- Khái quát hóa, trừu tượng hóa về bản chất, quy luật của sự vật, hiện tượng thông qua sự tiếp cận, khám phá đối tượng từ bản chất

của sự nhận thức trực tiếp.	bên trong.
- Chỉ đạt đến khả năng nhận diện được sự khác biệt hoặc mâu thuẫn giữa các tính chất của sự vật, hiện tượng khi quan sát trực tiếp các đối tượng.	- Lý giải bản chất của đối tượng, sự khác biệt cũng như mối quan hệ giữa nó với các đối tượng khác.
- Tri thức chỉ dừng ở mức độ mô tả thuần túy sự tồn tại của sự vật hiện tượng.	- Tri thức luôn vươn đến mức độ khái quát các qui luật hình thành và chiều hướng vận động, phát triển của sự vật, hiện tượng.

Mặc dù nền tảng và nguồn gốc của mọi hiểu biết của con người về hiện thực đều được khởi đầu từ tư duy kinh nghiệm, nhưng để nhận thức cuộc sống, con người không thể chỉ dừng lại ở tri thức kinh nghiệm. Lý do là bởi, tư duy kinh nghiệm chỉ đúng trong những điều kiện cụ thể và tình huống hết sức hạn hẹp, do đó, tình huống để có thể áp dụng tri thức kinh nghiệm đã có thường không bao giờ tái hiện lặp lại y hệt tình huống trước đó, như dân gian từng đúc kết “*Mỗi cây mỗi hoa, mỗi nhà mỗi cảnh*”, hoặc “*Không có cái đại nào giống cái đại nào*”.

Bởi vậy, nếu chỉ dừng lại ở tư duy kinh nghiệm, chúng ta dễ phạm phải những sai lầm sau đây:

- Suy diễn tùy tiện vì chỉ dựa vào sự hiểu biết của bản thân về một số tính chất riêng nhưng lại suy diễn thành tính chất chung, đó là sai lầm do khái quát hóa vội vã. Người Việt có câu chuyện *Thầy bói xem voi* hay các câu thành ngữ như: *Ếch ngồi đáy giếng*; *Suy bụng ta ra bụng người*; *Nhìn mặt mà bắt hình dong*; *Vơ đũa cả nắm*...là để nói về hạn chế, sai lầm của kiểu tư duy này.

- Bảo thủ trong suy nghĩ, trong hành động (thành ngữ: *Ta về ta tắm ao ta, dù trong, dù đục ao nhà vẫn hơn*), hoặc hành động theo thói quen và tập quán xã hội mà không cần tìm hiểu nguyên nhân (tục ngữ: *Trăm hay không bằng tay quen*).

Như vậy, trong hoạt động nhận thức, cần phải biết kết hợp tư duy kinh nghiệm với tư duy khoa học, phải chuyển hóa từ tri thức kinh nghiệm sang tri thức khoa học

thì mới có khả năng tiếp cận được bản chất và qui luật phổ quát của đối tượng trong sự đa dạng của các tình huống cụ thể.

Vậy bạn có nghĩ rằng tư duy khoa học là điều nằm ngoài khả năng của mình? Nếu có ý nghĩ ấy, bạn hãy gạt bỏ đi và hãy luôn nhớ rằng: bạn hoàn toàn có thể có tư duy khoa học mặc dù bạn chưa phải là nhà khoa học. Tư duy khoa học là một năng lực đang tiềm ẩn trong bạn và nó có thể được hiện thực hóa trong mọi hoạt động thực tiễn, vì vậy bạn cần vận dụng và phát triển nó trong mọi điều kiện có thể:

- Trong cuộc sống và sinh hoạt, chỉ cần bạn biết cách sắp xếp thời gian học, thời gian cho công việc cá nhân, thời gian cho vui chơi giải trí... một cách hợp lý để đạt được hiệu quả cao trong mọi hoạt động cũng như tạo lập được sự cân bằng trong cuộc sống, như thế tức là bạn đã có tư duy khoa học rồi.

- Trong học tập, khi tiếp cận một vấn đề mới, nếu bạn biết cách để nắm bắt đâu là vấn đề trọng tâm, biết nhận diện đâu là bản chất của vấn đề, biết cách tiếp cận và giải quyết vấn đề một cách hiệu quả có nghĩa là bạn đã có tư duy khoa học rồi.

- Khi giải quyết một công việc, nếu bạn biết suy nghĩ, nhìn nhận vấn đề từ nhiều góc cạnh khác nhau, biết xem xét từ nhiều mối quan hệ khác nhau, từ nhiều chiều hướng phát triển khác nhau, đó cũng chính là bạn đang thực hành tư duy khoa học.

+ *Xét từ tiêu chí chất lượng của tư duy*: tư duy tích cực và tư duy thụ động.

<i>Tư duy tích cực</i>	<i>Tư duy thụ động</i>
<p>- Không bằng lòng với sự nhận thức hời hợt mà phải có khát vọng tìm tòi, khám phá đến tận cùng thực chất của vấn đề, cố gắng phát hiện mâu thuẫn của vấn đề và tìm cách giải quyết mâu thuẫn chứ không dễ dàng thỏa hiệp.</p> <p>- Không dễ dàng đồng ý ngay với ý kiến của người khác, mặc dù lập luận đó nghe có vẻ hợp lý.</p>	<p>- Thường dễ bằng lòng với thực tại, không có khát vọng tìm tòi, khám phá vì nghĩ rằng những điều mình nghĩ thì những người khác cũng đã nghĩ cả rồi, mình khó có thể (không thể) tìm kiếm được ý tưởng mới.</p> <p>- Dễ dàng thỏa hiệp với ý kiến người khác.</p>

<p>- Luôn nhìn sự việc bằng con mắt biện chứng và thường trực suy nghĩ rằng: nhận thức của con người luôn bị giới hạn trước sự biến động không ngừng của đối tượng, bởi vậy luôn biết vượt qua định kiến để tìm tòi những ý tưởng mới nhằm giải quyết vấn đề có hiệu quả hơn, không “an phận” với những cách nghĩ đã và đang phổ biến.</p>	<p>- Thường nhìn sự việc bằng con mắt tĩnh tại và nghĩ rằng: mọi vấn đề chỉ có một giải pháp, bởi vậy thường “an phận” với những cách nghĩ đã và đang phổ biến.</p>
<p>- Luôn ý thức rằng, một vấn đề có thể có nhiều cách giải quyết khác nhau nên người có tư duy tích cực là người không giới hạn nhận thức của mình trong một hệ thống tri thức nhất định mà luôn nỗ lực vận dụng nhiều hệ thống tri thức để giải quyết vấn đề.</p>	<p>- Thường suy nghĩ rằng chỉ có một cách duy nhất để giải quyết vấn đề, rằng “không thể làm khác được”, hoặc “quá mạo hiểm khi làm điều đó”.</p>
<p>- Giúp cá nhân tự khám phá những tiềm năng vốn có trong bản thân mình để biến thành nội lực giúp vượt lên chính mình, tự khẳng định mình, góp phần hình thành nhân cách tự chủ, độc lập và sáng tạo.</p>	<p>- Làm triệt tiêu mọi ước muốn, dập tắt mọi tiềm năng, không quyết đoán, hoàn toàn lệ thuộc vào sự đánh giá của người khác, đánh mất phẩm chất đích thực của mình, thường có tâm lý mặc cảm, tự ti, thất vọng, chán đời, mất lòng tin...</p>
<p>- Là nguồn năng lượng khai sáng trí tuệ, nhân cách và cảm xúc (hành động thay vì phản ứng).</p>	<p>- Là căn nguyên của những lời nói và hành động tiêu cực (phản ứng thay vì hành động).</p>

Tư duy tích cực không chỉ là phẩm chất tư duy quan trọng nhất đối với các nhà khoa học và các nhà quản lý mà còn cần thiết cho cuộc sống và công việc hàng ngày của mỗi người. Khi chúng ta nhận thấy cách giải quyết vấn đề bằng những ý tưởng

phổ biến, thông thường không đáp ứng được yêu cầu cho việc thẩm định giá trị chân lý của một vấn đề; khi chúng ta nhận thấy phương án hoạt động đang thực thi đã không còn hiệu quả cao, cần phải thay đổi bằng một phương án khác thì khi đó ta đã bắt đầu tư duy tích cực.

Chúng ta đã từng biết Copernicus là người đưa ra học thuyết “trái đất quay quanh mặt trời” và Galileo là người mạnh dạn ủng hộ luận điểm này bằng câu nói nổi tiếng trước Tòa án của Giáo hội: “Tôi xin thề trái đất không quay, nhưng mà nó vẫn quay”. Vào thời điểm mà toàn bộ các hệ thống tư duy đều thừa nhận mặt trời quay xung quanh trái đất thì tư duy vượt giới hạn của hai ông là một bước đột phá quan trọng làm thay đổi nhận thức của nhân loại về vũ trụ.

2. Khái niệm tư duy phản biện

Khái niệm “Critical thinking” khi dịch sang tiếng Việt, có người dịch là “tư duy phê phán”, có người dịch là “tư duy phản biện”. Trong môn học này chúng tôi chọn dùng thuật ngữ “tư duy phản biện”.

Từ cách đây hơn 2.000 năm, nhà triết học Hy Lạp cổ đại Socrates đã tiếp cận vấn đề tư duy phản biện. Tiếp nối truyền thống có từ Socrates, sang thời hiện đại, nhiều học giả phương Tây đã nghiên cứu sâu hơn về tư duy phản biện và đã đưa ra nhiều định nghĩa khác nhau.

Trong bài viết *Hiểu biết về tư duy phản biện*, tác giả Lê Tấn Huỳnh Cẩm Giang đã dẫn ra một số quan điểm của các nhà nghiên cứu về tư duy phản biện như sau:

- John Dewey - nhà triết học, tâm lý học, giáo dục học người Mỹ, gọi tư duy phản biện là “reflective thinking” (suy nghĩ sâu sắc) và định nghĩa tư duy phản biện là “*Sự suy xét chủ động, liên tục, cẩn trọng về một niềm tin, một giả định khoa học có xét đến những lý lẽ bảo vệ nó và những kết luận xa hơn được nhắm đến*”.

- Robert Ennis - một người rất nổi tiếng trong lĩnh vực nghiên cứu về tư duy phản biện thì định nghĩa: “*Tư duy phản biện là sự suy nghĩ sâu sắc, nhạy cảm, thực tế và hữu ích để quyết định niềm tin hay hành động*”.

- Một nhà khoa học khác là Michael Scriven thì cho rằng: “*Tư duy phản biện là khả năng hành động để thấu hiểu và đánh giá được những dữ liệu thu thập được thông qua quan sát, giao tiếp, truyền thông, và tranh luận*”.

Ngoài ra, nhà nghiên cứu Mathew Lipman sau khi tiếp cận nhiều nghiên cứu về tư duy phản biện cũng đã tóm lược vắn tắt các quan niệm của các tác giả như sau:

Tư duy để giải quyết vấn đề và ra quyết định (Sternberg).

Tư duy nỗ lực để đưa ra một phán đoán sau khi đã tìm cách thức đáng tin cậy để đánh giá thực chất về mọi phương diện của các bằng chứng và các luận cứ (Hatcher).

Là khả năng của người tư duy phát triển các tiêu chuẩn năng lực hoạt động trí tuệ và vận dụng vào quá trình tư duy của chính họ.

Sự nỗ lực tìm kiếm một cách có hệ thống những nguyên nhân và lý lẽ giải thích những điều mà có thể đã được người khác cho là đúng.

Là loại tư duy bảo vệ chúng ta không bị người khác lừa phỉnh và không tự lừa phỉnh chính mình (Paul).

Là sự đánh giá đúng các phát biểu (Ennis).

Là sự vận dụng các lý thuyết về tư duy vào thực tiễn và các tình huống có vấn đề.

Hiểu được nguyên nhân và tiến trình của các sự kiện.

Xem xét các cách giải thích khác nhau về kết quả khảo sát từ các tình huống, lý thuyết và quan điểm khác nhau.¹

Tác giả Trần Thượng Tuấn trong bài viết *Tư duy phê phán* (Thời báo Kinh tế SG) cũng định nghĩa:

*“Tư duy phê phán (critical thinking) là quá trình vận dụng tích cực trí tuệ vào việc phân tích, tổng hợp, đánh giá sự việc, ý tưởng, giả thuyết... từ sự quan sát, kinh nghiệm, chứng cứ, thông tin và lý lẽ nhằm đưa ra nhận định về sự việc, ra quyết định, và hình thành cách ứng xử của mỗi cá nhân”.*²

- Bách khoa thư mở Wikipedia định nghĩa: *“Tư duy phản biện là một quá trình tư duy biện chứng gồm phân tích và đánh giá một thông tin đã có theo các cách nhìn khác cho vấn đề đã đặt ra nhằm làm sáng tỏ và khẳng định lại tính chính xác của vấn đề”.*

¹ Xem: Lê Tấn Huỳnh Cẩm Giang, *Hiểu biết về tư duy phản biện*, <http://www.ier.edu.vn..>

² Trần Thượng Tuấn, *Tư duy phê phán*, Thời báo Kinh tế Sài Gòn, 09/10/2010.

Tổng hợp các luận điểm từ những định nghĩa trên đây, có thể rút ra một quan niệm khái quát về tư duy phản biện như sau:

Tư duy phản biện là một khái niệm chỉ phẩm chất của một dạng thức tư duy tích cực, trong đó chủ thể tư duy chủ động hướng tới những vấn đề và tình huống phức tạp để bày tỏ chính kiến, quan điểm và niềm tin của mình bằng việc nhìn nhận, đánh giá vấn đề một cách khách quan và toàn diện từ những góc nhìn đa chiều, trên cơ sở của các thao tác lập luận logic nhằm làm sáng tỏ và khẳng định lại tính chính xác của vấn đề để đi đến sự lựa chọn đúng đắn nhất.

+ *Phân biệt phản biện với phê phán:*

- Phê phán là việc phát hiện lỗi, chỉ ra cái xấu, cái sai, cái tiêu cực, cái nhược điểm trên cơ sở của sự phân tích, đánh giá từ một quan điểm nào đó. Phản biện nhất thiết phải có yếu tố phê phán. Nhưng không chỉ có phê phán. Phản biện là sự nhìn nhận vấn đề từ nhiều quan điểm, nhiều góc nhìn khác nhau để đánh giá vấn đề một cách toàn diện cả ở hai mặt tốt / xấu, đúng / sai dựa trên các thao tác của tư duy logic như phân tích, so sánh, lập luận để làm sáng tỏ và khẳng định tính đúng đắn của vấn đề. Như vậy, phê phán chỉ là một mặt của phản biện; hơn nữa, phê phán trong tư duy phản biện phải là sự phê phán trên cơ sở khách quan, khoa học.

- Tư duy phản biện rất cần thiết cho việc nhận thức vấn đề và đưa ra các quyết định đúng đắn, nhưng tư duy phản biện không nhất thiết là tư duy đúng đắn, bởi ý kiến của người có tư duy phản biện không phải bao giờ cũng đúng. Tuy nhiên, tư duy đúng đắn chắc chắn phải có tính phản biện, phải là tư duy phản biện.

+ *Phân biệt phản biện với phản bác:*

- Phản bác đồng nghĩa với phủ định, bác bỏ những quan điểm, giải pháp hay kết quả được cho là không đúng đắn, không phù hợp mà người nói không có một sự phân tích, luận giải nào làm căn cứ cho sự phản bác của mình.

- Phản biện là xem xét lại kết quả của một quá trình tư duy khác nhằm khẳng định lại tính chính xác của thông tin, bởi vậy, khi phủ định, bác bỏ một quan điểm nào đó nó phải dựa trên những lý lẽ và lập luận để làm căn cứ.

- Phản biện vừa bao gồm cả phản bác trong đó, nhưng không đơn thuần chỉ là bác bỏ, phủ định, mà cùng với đó còn là sự ủng hộ, khẳng định cái đúng, là sự bổ sung và đề xuất các giải pháp hợp lý hơn để giải quyết vấn đề.

Ví dụ: Đứng trước thực trạng tình hình giao thông cực kỳ căng thẳng tại các đô thị lớn hiện nay, nhiều ý tưởng được đã được đưa ra như: qui định biển số xe ô tô chẵn/lẻ được lưu thông vào nội thành theo các ngày chẵn/lẻ; thu phí ô tô vào nội thành; hạn chế xe gắn máy... Tuy nhiên, các giải pháp mà chính quyền đưa ra đã nhận được rất nhiều ý kiến phản biện của xã hội về tính khả thi, tính hiệu quả cũng như tác động xã hội của nó ở cả hai phía tích cực và tiêu cực với nhiều sự phân tích có cơ sở thuyết phục.

- Như vậy, “Tư duy phản biện không đồng nghĩa với phản bác, người có tư duy phản biện không nhất thiết phải là người hay phản bác. Và ngược lại, người hay phản bác cũng không chắc chắn là người có tư duy phản biện. Một người luôn luôn bác bỏ ý tưởng của những người khác chỉ vì các ý tưởng đó không phải là của chính anh ta thì không phải là người có tư duy phản biện. Người phản bác ý tưởng của người khác mà không nêu được cơ sở cho chính sự phản bác của mình, không lập luận chặt chẽ, cũng không phải là người có tư duy phản biện”.¹

Tư duy phản biện - đó là dạng thức biểu hiện của tư duy tích cực, là cơ sở để phát triển tư duy sáng tạo - yếu tố không thể thiếu của sự thành công, khi con người thường xuyên phải đối diện với những vấn đề phức tạp và đa dạng cần phải giải quyết trong cuộc sống.

3. Đặc điểm của tư duy phản biện

Tác giả *Lê Tấn Huỳnh Cẩm Giang* trong bài viết *Hiểu biết về tư duy phản biện* cũng đã giới thiệu những đúc kết của một số nhà nghiên cứu về đặc điểm của tư duy phản biện như sau:

+ Theo nhà nghiên cứu K. B. Beyer (1995), các đặc điểm thiết yếu của người có tư duy phản biện, đó là:

- *Không có thành kiến*: người có tư duy phản biện là người ham tìm hiểu, biết lắng nghe và có thể chấp nhận ý kiến trái ngược với mình, đề cao giá trị công bằng, tôn trọng bằng chứng và lý lẽ, thích sự rõ ràng chính xác, biết xem xét các quan

¹ Xem: Phạm Đình Nghiệm, Bùi Lan Thùy, *Kỹ năng mềm*, Tài liệu lưu hành nội bộ, Trường Đại học Kinh tế Tài chính TP. HCM.

điểm khác nhau, và sẽ thay đổi quan điểm khi sự suy luận cho thấy phải làm như vậy.

- *Biết vận dụng các tiêu chuẩn*: cần phải có các điều kiện được thỏa mãn nhất định để một phát biểu trở thành có thể tin cậy được. Mặc dù các lĩnh vực khác nhau có thể có các tiêu chuẩn khác nhau, nhưng có một số tiêu chuẩn có thể được áp dụng chung cho nhiều vấn đề, ví dụ như: "...một khẳng định bất kỳ phải (...) được dựa trên những sự thật chính xác có liên quan, từ các nguồn đáng tin cậy, rõ ràng, không thiên lệch, thoát khỏi logic ngụy biện, hợp logic, lý lẽ vững chắc".

- *Có khả năng tranh luận*: đưa ra các lý lẽ với các bằng chứng hỗ trợ. Tư duy phản biện bao gồm cả việc nhận dạng, đánh giá, và xây dựng các lý lẽ.

- *Có khả năng suy luận*: có khả năng rút ra kết luận từ một hoặc nhiều chi tiết. Để làm được việc này cần phải nhìn thấy được mối quan hệ logic giữa các dữ liệu.

- *Xem xét vấn đề từ nhiều phương diện khác nhau*: người có tư duy phản biện cần phải tiếp cận hiện tượng từ nhiều quan điểm khác nhau.

- *Áp dụng các thủ thuật tư duy*: tư duy phản biện sử dụng nhiều thủ thuật tư duy khác nhau, bao gồm đặt câu hỏi, đưa ra các phán đoán, thiết lập các giả định.¹

Từ các nghiên cứu về tư duy phản biện, có thể nhận diện tư duy phản biện với các đặc điểm cơ bản sau:

3.1. Tính nhạy bén

- Tư duy phản biện đòi hỏi sự nhạy cảm để phát hiện và nhận diện những tình huống có vấn đề, đó là tình huống có những điểm khác thường, đặc biệt, ngoại lệ, gây sự thắc mắc, buộc người ta phải suy nghĩ và hình thành nhu cầu, mong muốn tìm hiểu, giải quyết vấn đề.

Ví dụ: Công ty máy tính Apple đứng ở vị trí hàng đầu trong ngành chế tạo máy tính và các sản phẩm công nghệ thông tin chính là nhờ tầm nhìn vượt thời gian của người thuyền trưởng Steve Jobs - người mà cả thế giới phải ngưỡng mộ. Bằng tư duy nhạy bén tuyệt vời, ông luôn đi tiên phong trong việc dự báo và thiết lập các xu hướng trong việc liên tục đổi mới công nghệ và phong cách để cho ra đời các dòng máy tính và điện thoại ngày càng hiện đại hơn mà đỉnh cao hiện nay là MacBook và iPhone. Tư duy vượt thời đại của ông đã đem lại vô số sáng kiến không chỉ làm thay

¹ Xem: Lê Huỳnh Cẩm Giang, *Hiểu biết về tư duy phản biện*, tài liệu dd.

đổi đời sống của nhân loại mà còn liên tục tạo ra những cơn sốt tiêu dùng mới trong thế giới công nghệ.

Cũng như vậy, hai người sáng lập ra Google, Sergey Brin và Larry Page, là những người dẫn đầu các trào lưu và ý tưởng trong lĩnh vực tìm kiếm thông tin. Họ không chỉ liên tục thay đổi, phát triển các ý tưởng mà còn là những người tiên phong cho những thay đổi đó. Google liên tục dẫn đầu trên internet với những ý tưởng đột phá cho phép chúng ta có thể thấy và làm nhiều thứ theo cách mà chúng ta chưa bao giờ biết đến trước đây. Với khả năng thích nghi nhanh và sự nhạy bén tuyệt vời của ông chủ đã khiến Google trở thành một trong những công ty mạnh nhất trên internet hiện nay.

- Tư duy nhạy bén còn thể hiện ở khả năng nhìn thấy và phân biệt được những nét khác biệt trong sự tương đồng, có khả năng suy luận để nhìn thấy được mối quan hệ logic bên trong giữa các thông tin, dữ liệu, không bị nhầm lẫn bởi các dấu hiệu bề ngoài.

- Có khả năng nhận thức được vấn đề trong tính tổng thể, nhạy cảm với những cái đặc biệt và đơn nhất cũng như các dấu hiệu điển hình.

- Tư duy phản biện không chấp nhận lối suy nghĩ và lập luận theo kiểu đơn logic, tức là những vấn đề được giải quyết bằng việc lập luận chỉ với một quan điểm hay từ một khung tham chiếu duy nhất. Trong cuộc sống cũng như trong khoa học, chúng ta phải đối mặt với những vấn đề đa logic nhiều hơn là đơn logic, bởi mọi vấn đề thường không tồn tại trong sự biệt lập và tĩnh tại mà đều tương tác với những vấn đề khác và nhiều khi còn ẩn giấu những ý nghĩa quan trọng đằng sau những biểu hiện bên ngoài. Bởi vậy, người có tư duy phản biện là người thường suy nghĩ đa logic trước mọi vấn đề. Với người có tư duy phản biện, một lời phát biểu có vẻ như nghịch lý không phải là đối tượng cho sự phủ định mà nó có thể đánh thức họ về một thế giới phức tạp, một thế giới không nằm gọn trong đúng/sai, tốt/xấu, bạn/thù.

Tư duy phản biện, vì vậy, chính là cách chúng ta tạo điều kiện để “kích hoạt” các tế bào trí tuệ luôn luôn trong trạng thái phải làm việc.

3.2. Tính linh hoạt

- Tư duy phản biện không cho phép sự suy nghĩ một chiều mà luôn xem xét và nhận thức vấn đề từ nhiều phương diện, tiếp cận hiện tượng từ nhiều quan điểm, trong nhiều hoàn cảnh và đưa ra những cách giải quyết khác nhau.

- Tư duy phản biện là loại tư duy luôn có ý thức phản tỉnh và luôn biết hoài nghi. Người có tinh thần phản biện thường hoài nghi khi tiếp nhận một ý kiến nào đó. Tuy nhiên, tư duy phản biện không đồng nghĩa với chủ nghĩa hoài nghi. “Chủ nghĩa hoài nghi là sự nghi ngờ khả năng nhận thức, nghi ngờ mọi phương pháp và kết quả nhận thức. Chủ nghĩa hoài nghi không đặt cho mình nhiệm vụ xác định ý kiến đúng, không cố gắng tìm hiểu vấn đề. Trong khi đó tư duy phản biện không phủ nhận khả năng nhận thức, và cố gắng đi tìm câu trả lời đúng, hay ít nhất là có tính thuyết phục, cho vấn đề. Nếu mục đích của chủ nghĩa hoài nghi là để bác bỏ khả năng nhận thức vấn đề thì tư duy phản biện, ngược lại, cố gắng nhận thức và giải quyết vấn đề. Nếu đối với chủ nghĩa hoài nghi hoài nghi là tất cả thì đối với tư duy phản biện hoài nghi chỉ là một trong số nhiều yếu tố mà thôi”.¹

- Tư duy phản biện luôn có ý thức vượt ra khỏi tính khuôn mẫu có sẵn để tìm kiếm các cách tiếp cận khác thường cho những vấn đề phức tạp. Trong tư duy thông thường, người ta có xu hướng suy nghĩ theo các khuôn mẫu đã có sẵn, nhưng tư duy phản biện lại thường không thích lặp lại các lối mòn, mà cố gắng nhìn vấn đề dưới những góc nhìn mới, cố gắng tìm những cách tiếp cận mới để vượt khỏi truyền thống và định kiến. Bởi vậy, tư duy phản biện là tiền đề cho sự sáng tạo.

- Người có tư duy phản biện thường đặt ra hàng loạt câu hỏi và chủ động khám phá để tìm ra câu trả lời hay giải pháp cho chính những câu hỏi đó để khiến những suy nghĩ, quan điểm và niềm tin của mình trở nên hợp lý và chính xác hơn.

- Tư duy phản biện thường không bằng lòng với việc dừng lại ở những câu hỏi thông thường, đơn giản và quen thuộc chỉ để nhằm hướng đến sự quan tâm, mà quan trọng hơn phải là những câu hỏi hướng đến sự tìm tòi, khám phá, đặt lại vấn đề theo hướng khác để hiểu được bản chất sự việc, để phân biệt đúng/sai, để biết tìm đến những giải pháp hợp lý cũng như biết dự kiến các tình huống có thể xảy ra đối với các phương án hành động trước khi quyết định. Cụ thể là, khi tiếp nhận một thông tin, người có tư duy phản biện trước tiên phải hiểu rõ nội dung thông tin đó

¹ Xem: Phạm Đình Nghiệm, Bùi Lan Thùy, tài liệu dd..

bằng việc trả lời được các câu hỏi: Về ai? (Về cái gì? Về điều gì?), Ở đâu? Khi nào? Như thế nào? Liên quan đến những vấn đề gì, những lĩnh vực nào? Tại sao lại như thế? Kết quả sẽ thế nào? Hậu quả ra sao? Nếu làm khác thì sẽ thế nào?...

Đây cũng là những câu hỏi thường trực đối với những người hành nghề Luật khi đứng trước một vụ việc pháp lý cần giải quyết - đó là cách tư duy, “suy nghĩ kiểu luật sư”.

3.3. Tính khách quan và toàn diện

Trong sự phong phú, đa dạng, phức tạp và luôn luôn biến động của thế giới khách quan, nhận thức của con người chỉ là hữu hạn. Thêm nữa, mục đích chủ quan của mỗi người thường điều khiển cách người đó nhìn nhận mọi thứ. Chính những rào cản từ phía chủ quan đã tạo ra giới hạn trong việc tiếp cận chân lý một cách khách quan. Bởi vậy, tư duy phản biện không cho phép chúng ta tự cho mình cái quyền tự tin để khẳng định rằng, mình đã hiểu cặn kẽ, chính xác và trọn vẹn về một đối tượng, một sự việc, một hiện tượng. Để xem xét, đánh giá sự việc một cách đúng đắn, tư duy phản biện đòi hỏi phải xem xét đối tượng một cách khách quan và toàn diện, cụ thể là:

- Tôn trọng sự thật khách quan, không gán ghép cho đối tượng những đặc điểm, tính chất mà nó không có trên thực tế. Có thể trình bày lại các quan điểm khác nhau một cách trung thực, khách quan, không bóp méo, cũng không cường điệu hay tô vẽ thêm.

- Có sự thấu hiểu rõ ràng, chắc chắn, cặn kẽ về đối tượng trên cơ sở những thông tin chính xác từ các nguồn đáng tin cậy, rõ ràng, được nắm bắt bằng nhiều cách như: đọc, quan sát, nghe nói, nghiên cứu, theo dõi... từ thực tế phong phú, làm cơ sở cho các phán đoán về đối tượng.

- Tư duy phản biện luôn đòi hỏi mỗi một vấn đề cần phải được thẩm định, phân tích, đánh giá một cách khách quan trên cơ sở tôn trọng các dữ kiện, bằng chứng và sự lập luận logic, không thiên lệch, không để ý chí, tình cảm, lợi ích, định kiến cá nhân ảnh hưởng đến việc xem xét vấn đề.

- Tư duy phản biện luôn xem xét các vấn đề, các đối tượng một cách toàn diện từ nhiều mặt, nhiều khía cạnh, dưới nhiều góc độ; đặt đối tượng trong nhiều mối liên hệ, quan hệ với các vấn đề, đối tượng khác để xem xét, bởi trong thực tế không

có sự việc, hiện tượng nào có thể tồn tại cô lập, tĩnh tại mà không liên quan đến các sự việc, hiện tượng khác.

- Tư duy phản biện có khả năng nhận ra được những sai lầm hoặc thiên kiến chủ quan trong quan điểm của chính mình cũng như của người khác.

3.4. Tính khoa học và logic

- Phản biện là đi tìm sự đồng thuận có chất lượng khoa học, trong đó sự tranh luận, phê phán hay khẳng định đều được tiến hành trên cơ sở của sự xác nhận có chất lượng khoa học chứ không đơn giản chỉ là đồng tình hay phản đối, khẳng định hay phủ định ý kiến người khác mà không dựa trên các cơ sở khoa học.

- Tư duy phản biện được thực hiện trên cơ sở của năng lực phân tích, tổng hợp, so sánh, đánh giá dựa trên các lý lẽ, lập luận logic để bảo vệ cái hợp lý cũng như chỉ ra những điều bất hợp lý.

- Tư duy phản biện đòi hỏi việc đưa ra các nhận xét và quyết định dựa trên nền tảng của sự am hiểu thấu đáo, sự suy xét kỹ lưỡng và sâu sắc, bởi vậy, sự mơ hồ trong suy nghĩ là một trở ngại chính để phát triển tư duy phản biện.

- Để xem xét vấn đề một cách khách quan và thấu đáo, tư duy phản biện đòi hỏi phải sử dụng nhiều thuật tư duy khác nhau, như đặt câu hỏi, đưa ra các phán đoán, thiết lập các giả định, suy luận, lập luận, phát hiện ngụy biện.

- Tư duy phản biện đòi hỏi phải có khả năng sắp xếp và diễn giải các ý tưởng một cách mạch lạc, ngắn gọn, rõ ràng và dễ hiểu.

Mài giũa kỹ năng tư duy phản biện chính là nâng cao khả năng lập luận, rèn luyện thói quen nhận xét dựa trên cơ sở của chứng cứ và lý lẽ, rèn luyện khả năng phát hiện những sai lầm, thiếu sót trong quan điểm của người khác để phản bác lại, cũng như khả năng bảo vệ niềm tin của mình bằng sự lập luận chặt chẽ.

3.5. Tính đối thoại

- Tư duy phản biện nhận thức sâu sắc rằng, các vấn đề trong thực tiễn thường có nhiều hơn một giải pháp, trong khi sự hiểu biết của cá nhân lại luôn bị giới hạn, nên chân lý chỉ có thể đến từ quá trình tìm tòi, suy ngẫm, phân tích, tranh luận và tiếp nhận trên tinh thần đối thoại dân chủ.

- Tinh thần đối thoại cũng đòi hỏi tư duy phản biện phải gạt bỏ định kiến (sự khẳng định ý kiến, quan điểm, niềm tin bất chấp cơ sở thực tế hay những bằng

chứng và lý luận). Người có tư duy phản biện không xem quan điểm của mình là chân lý mà quan tâm nghiêm túc đến quan điểm của người khác, biết lắng nghe và tôn trọng ý kiến người khác, sẵn sàng chấp nhận sự thật (kể cả khi sự thật đó ngoài mong muốn của mình), cũng tức là dám dừng cảm thừa nhận cái sai của mình để chấp nhận cái đúng của người khác.

Ngay từ những trang đầu tiên của cuốn *Nietzsche và triết học*, Deleuze xác định rõ quan niệm của Nietzsche về sự phê phán: “*Phê phán không phải là một phản ứng của sự phẫn hận, mà là biểu hiện tích cực của một lối sống tích cực: tấn công nhưng không trả thù, đó là tính xâm lấn tự nhiên của một phương thức tồn tại, sự độc ác thần thánh mà không có nó ta không thể hình dung được sự hoàn thiện*”.¹

- Tư duy phản biện là loại tư duy có khả năng tự đối thoại. Những người thiếu óc phản biện thường cho rằng quan điểm của họ là đúng đắn và chính xác, rằng bản thân họ luôn biết điều gì là sự thật mà không thường tự tranh luận với mình xem điều mình nghĩ là đúng hay sai. Tư duy phản biện không chấp nhận điều này. Người có tư duy phản biện luôn biết tự đánh giá và kiểm nghiệm lại tư duy của mình, cũng tức là tự đối thoại với chính mình để phát hiện ra những nhầm lẫn, những lập luận thiếu căn cứ trong tư duy của mình để tự điều chỉnh. Tự đối thoại với chính mình, đó cũng là một kỹ năng cần thiết để suy nghĩ cách một sâu sắc và nhạy bén.

3.6. Tính độc lập

- Trong thực tế, nhiều khi cùng một sự việc, một hiện tượng nhưng có thể có các góc nhìn khác nhau. Người có tư duy phản biện là người có năng lực suy nghĩ độc lập, có quan điểm riêng dựa trên các năng lực tự nhận thức, tìm tòi, quan sát, suy luận, nhận diện vấn đề, đặt câu hỏi và tìm những câu trả lời cần thiết cho mình.

- Luôn kiểm tra và tự thử thách những điều mình vốn tin, những quan điểm, suy nghĩ, những giả định của mình và của người khác. Trong thực tế, không ít người có thói quen tiếp nhận thông tin về thế giới xung quanh một cách thụ động, nhẹ dạ cả tin ngay cả với những điều quái gở, phi lý mà không có khả năng phân biệt đúng/sai,

¹ Gilles Deleuze, *Nietzsche và triết học*, Nguyễn Thị Từ Huy dịch, Bùi Văn Nam Sơn hiệu đính, Nxb. Tri thức, 2010, tr. 3-4

thật/giả (ví dụ đối với niềm tin tôn giáo mù quáng hay những tệ nạn mê tín dị đoan...).

- Một khi đã tự đánh giá độ vững chắc của tư duy và lập luận của mình trên cơ sở đối thoại với những quan điểm khác biệt, người có tư duy phản biện luôn có chính kiến, bản lĩnh, tự tin và kiên định với những giải pháp mà mình đã lựa chọn. Trong thành ngữ Việt Nam có câu “*Sư nói cũng phải, vãi nói cũng hay*”, hoặc “*Tháng ba cũng ừ, tháng tư cũng gật*” là để nói về những người “ba phải”, a dua, không có chính kiến. Câu chuyện dân gian “*Đẽo cày giữa đường*” cũng vừa là sự phê phán, vừa là bài học về sự thất bại cho những người thiếu bản lĩnh, dễ dao động, không có chính kiến, không tự tin vào chính mình.

Tóm lại, người có tư duy phản biện là người luôn nhìn vấn đề một cách đa diện, không chấp nhận sự thiếu cặn, đơn giản, một chiều; có thái độ khách quan, khoa học, có khả năng lập luận trong việc đánh giá và ra quyết định; không bảo thủ, giáo điều, dám dừng cảm thừa nhận cái sai của mình để chấp nhận cái đúng của người khác trên tinh thần đối thoại; có năng lực suy nghĩ độc lập, có bản lĩnh và chính kiến để không dễ bị bối rối, dao động, thiếu nhất quán. Với tất cả những đặc điểm trên đây, tư duy phản biện là cấp độ biểu hiện sâu sắc của tư duy, là cơ sở của tư duy sáng tạo, là phẩm chất không thể thiếu của các nhà khoa học và những người thành đạt.

Học tư duy phản biện vì vậy, cũng tức là học cách để biết suy nghĩ một cách sâu sắc.

4. Vai trò của tư duy phản biện

4.1. Logic đa trị - nền tảng của tư duy thời hiện đại

Trong thời hiện đại, tư duy phản biện có vai trò vô cùng quan trọng trong hành trình sống của mỗi con người. Bước sang thế kỷ XX, cùng với các cuộc cách mạng trong khoa học kỹ thuật và công nghệ, nhân loại đã trải qua một bước ngoặt của sự chuyển đổi tư duy từ truyền thống sang hiện đại. Nếu từ thế kỷ XIX về trước, người ta nhìn thế giới bằng con mắt tĩnh tại, ở đó chân lý là vĩnh cửu, thì sang thế kỷ XX, với sự ra đời của triết học Hiện tượng luận và hàng loạt những khám phá của khoa học tự nhiên về những *giới hạn của nhận thức*, một thái độ “bất tín nhận thức” đã bao trùm lên toàn bộ bầu không khí của xã hội:

- Khởi đầu là *Thuyết tương đối* của Einstein (1905) mà hệ luận của nó là: không tồn tại một chân lý tuyệt đối, mọi chân lý chỉ là tương đối.

- Tiếp đó là *Nguyên lý bất định* của Heisenberg với lời nhắc nhở rằng: chớ mong xác định chính xác hành trạng của tự nhiên, bởi mọi sự luôn luôn thay đổi.

- *Định lý bất toàn* của nhà toán học Godel cũng chứng minh rằng: không thể có lý thuyết cho mọi thứ, cũng không có “lý thuyết cuối cùng”- lý thuyết mà một số nhà vật lý học đang hoài công tìm kiếm.

- *Lý thuyết đa vũ trụ* thì khẳng định: vũ trụ của chúng ta chỉ là một bong bóng nhỏ nhoi, mất hút giữa muôn vàn bong bóng khác, và do đó, không thể biết đâu là tận cùng của vũ trụ.

- Gần đây *Lý thuyết hỗn độn* - một lĩnh vực mới của khoa học nằm ở ranh giới giữa toán học và vật lý học cũng phát hiện ra rằng, ngay ở một hệ thống tất định cũng có thể cho những kết quả không tất định.

Với những khám phá trên đây về những giới hạn mang tính nguyên lý của nhận thức, khoa học hiện đại đã trả lời chúng ta rằng, việc tiếp cận chân lý chỉ là điều bất khả, bởi mọi con đường nhận thức: bằng trực giác, bằng suy luận, hay bằng quan sát thực nghiệm, đều có những giới hạn; rằng, không thể có chân lý tuyệt đối, mà chỉ có những chân lý tương đối tồn tại bình đẳng trước sự không cùng của hiện thực. Một khi không còn sự thống trị của một chân lý duy nhất, ổn định và bất biến, thì một *logic đa trị* chính là chân lý mà con người thời hiện đại không thể không thừa nhận và tìm cách thích nghi với nó. Đó là lý do khiến cho tư duy hiện đại đã vượt qua thời “nguyên lý loại trừ” để bước sang kỷ nguyên của “nguyên lý bổ sung”.

<i>Nguyên lý loại trừ</i>	<i>Nguyên lý bổ sung</i>
- Chỉ thừa nhận hai vế đúng/sai, không chấp nhận vế thứ ba.	- Cung cấp cho sự vận hành của tư duy hiện đại một vế thứ ba: <i>cái khác</i> .

- Độc tôn chân lý và cách hành xử <i>độc thoại</i> , tự cho mình cái quyền ban phát ý kiến dẫn dắt mà không quen lắng nghe và tiếp nhận thông tin đa chiều.	- Phủ nhận mọi chân lý độc tôn, tất định và hành xử theo phong cách đối thoại, khuyến khích mọi cuộc tranh luận, mọi ý kiến khác biệt trên con đường không có kết thúc của hành trình chân lý.
- Khép kín, bảo thủ, hẹp hòi, độc đoán và tự mãn.	- Cởi mở, cầu thị, dân chủ và bình đẳng.

4.2. Tư duy phản biện – nhân tố quan trọng của sự phát triển

Trong bối cảnh của thời đại thông tin, cạnh tranh và hội nhập, khi con người hàng ngày phải tiếp nhận một khối lượng thông tin phong phú và đa chiều, “thượng vàng hạ cám”, thì sự phản biện không còn là vấn đề muốn hay không muốn, mà là một đòi hỏi tất yếu và tự nhiên của đời sống xã hội, bởi đó là cách để cuộc sống diễn ra, để cuộc sống đi lên. Văn hóa đối thoại vì vậy đã trở thành một yêu cầu bức thiết hơn bao giờ hết trong thế giới đa cực này.

- Hàng ngày, hãy nhìn xung quanh, ta sẽ thấy đâu đâu cũng có sự phản biện, cũng cần sự phản biện. Quan sát cuộc sống cộng đồng, mỗi ngày làm việc, mỗi cuộc họp, thậm chí chỉ khi hai người ngồi tán gẫu với nhau cũng có sự cọ xát giữa các ý kiến khác nhau do những quan điểm và góc nhìn không giống nhau về cùng một vấn đề.

- Tự nhìn vào bản thân mình ta cũng thấy, trong dòng chảy miệt mài, liên tục của cuộc sống, mỗi ngày trôi qua đồng nghĩa với việc mỗi người chúng ta phải luôn tự vấn chính mình, tự suy ngẫm, phản biện để rà soát về những việc đã làm hoặc sắp làm, những quyết định đã, đang thực hiện hoặc sắp phải đưa ra... bởi nhiều khi chỉ vì sự suy nghĩ thiếu cặn, một chiều, thiếu cân nhắc mà người ta phải trả giá đắt cho các quyết định sai lầm. Phản biện là một nhu cầu của cuộc sống, bởi nhờ có nó con người mới có thể loại bỏ những cái sai để đạt tới sự hợp lý trong các quyết định, các hành vi của mình.

- Trong khoa học, phản biện là một trong những cách thức chủ yếu để các nhà nghiên cứu tiệm cận tới các chân lý khoa học, bởi khoa học là một chuỗi sai lầm được sửa chữa nhờ có phản biện, tức là sự tranh luận có chất lượng khoa học.

- Trong tổ chức đời sống xã hội, phản biện là một công cụ không thể thiếu, là một hoạt động đương nhiên của một xã hội dân chủ và cũng là công cụ hữu hiệu để tạo ra nền dân chủ, tạo ra sự phát triển của các quốc gia tiên tiến. Phản biện xã hội được coi là hành vi có chất lượng khoa học của xã hội đối với hệ thống chính trị. Không có phản biện sẽ không có phát triển. Một xã hội được tổ chức phản biện tốt sẽ góp phần tạo ra sự đồng thuận cho phát triển. Lịch sử xã hội cũng cho thấy, những quốc gia chậm phát triển và tụt hậu là những nơi mà ở đó xã hội không có năng lực phản biện hoặc không được thực hiện năng lực phản biện. Không chấp nhận đối thoại đồng nghĩa với sự độc quyền chân lý, cũng có nghĩa là không chấp nhận có sự phản biện để tranh luận đúng / sai. Thói quen độc thoại suy cho cùng, là thói quen của người có quyền lực và là biểu hiện sự tha hóa của quyền lực. Một xã hội với số đông là những người thụ động, bảo thủ trong tư duy và hành động là một xã hội trì trệ, nơi mà việc phát huy nguồn lực trí tuệ sẽ bị kìm hãm.

- Đối với nghề Luật nói chung và nghề Luật sư nói riêng, tư duy phản biện là điều kiện tiên quyết, là “công cụ” tối cần thiết để hành nghề. Bởi vậy, nếu tư duy phản biện cần thiết cho con người trong nhiều lĩnh vực của cuộc sống thì nghề Luật là một nghề đặc thù bởi nó đòi hỏi ở mức cao nhất năng lực tư duy phản biện sắc sảo. Cụ thể là:

a) Sự nhạy bén trong việc phát hiện và nhận diện những tình huống có vấn đề; khả năng kết nối vấn đề trong tính tổng thể; nhạy cảm với những dấu hiệu đặc biệt và đơn nhất cũng như các dấu hiệu điển hình; khả năng nhìn thấy và phân biệt được những nét khác biệt trong sự tương đồng; khả năng suy luận để nhìn thấy được mối quan hệ logic bên trong giữa các thông tin, các dữ kiện, tình tiết để không bị nhầm lẫn bởi các dấu hiệu bề ngoài.

b) Năng lực phân tích, tổng hợp, so sánh, đánh giá các tình tiết, sự việc dựa trên sự suy xét vấn đề một cách cẩn trọng, sâu sắc và thấu đáo; năng lực tư duy độc lập, biết đặt các câu hỏi và tìm câu trả lời cần thiết cho mình.

c) Khả năng xem xét vấn đề một cách toàn diện từ nhiều mặt, nhiều chiều, nhiều mối quan hệ, nhiều khía cạnh và góc độ để tìm tòi, khám phá, đặt lại vấn đề theo hướng khác để hiểu được bản chất khách quan sự việc.

d) Khả năng suy luận, lập luận dựa trên cơ sở của chứng cứ, lý lẽ; khả năng phát hiện những sai lầm, thiếu sót trong quan điểm của người khác để phản bác lại; khả năng bảo vệ quan điểm của mình bằng sự lập luận chặt chẽ.

Tóm lại, có thể nói, không có bất cứ phát minh nào, bất cứ chủ trương, chính sách, chiến lược hợp lý nào, bất cứ giải pháp hay quyết định đúng đắn nào mà lại không dựa trên cơ sở tư duy phân tích, phản biện để phủ định cái sai, cái dở, để tiếp thu và phát huy cái đúng, cái hay trên tinh thần sáng tạo, tìm tòi, đổi mới. Tư duy phản biện cần cho mọi lĩnh vực của cuộc sống: luật pháp, khoa học, giáo dục, quản lý, kinh doanh, ... Nếu không có phản biện có nghĩa là con người mặc nhiên thừa nhận chỉ có một chân lý duy nhất, mặc nhiên hành động mà không cần kiểm chứng về tính phù hợp, tính đúng đắn của hành động đó.

- Ở nước ta trong thời gian gần đây xã hội đã bắt đầu làm quen với tinh thần đối thoại, phản biện trong nhiều lĩnh vực của đời sống. Trên báo chí và các phương tiện truyền thông đại chúng, nhiều dự thảo chính sách khi đang ở giai đoạn dự định ban hành đã được mổ xẻ bởi các ý kiến phản biện đa chiều, trong đó không ít ý kiến có sức thuyết phục nên đã buộc các cơ quan có thẩm quyền phải xem xét lại và thay đổi. Thực tế đó cũng cho thấy, đã đến lúc phản biện xã hội phải thành nguyên tắc trong quá trình chuẩn bị và thông qua các quyết sách liên quan đến những vấn đề về quốc kế dân sinh, bởi đó là một sinh hoạt xã hội vô cùng cần thiết nhằm hoàn thiện các chủ trương, chính sách, tránh được các sơ hở và sai lầm. Cuộc sống luôn luôn vận động và phát triển, vì vậy cũng luôn cần có một tinh thần và ý thức phản biện xã hội tích cực và thường trực.

- Vậy làm thế nào để phản biện xã hội trở thành một thói quen thường trực?

Như đã nói ở trên, phản biện xã hội như là một nhân tố không thể thiếu được của sự phát triển, nhất là trong bối cảnh của xã hội thông tin và kinh tế tri thức như hiện nay. Nếu chúng ta tạo môi trường thuận lợi cho phản biện xã hội phát triển như một hoạt động phê phán có chất lượng khoa học thì sẽ tạo ra được động lực tích cực cho sự phát triển. Muốn vậy, điều đầu tiên là phải tạo ra một môi trường

xã hội trong đó tinh thần đối thoại bình đẳng là vấn đề cần phải được coi trọng. Sự mở cửa giao lưu với thế giới bên ngoài, sự hội nhập ngày càng sâu rộng với nền kinh tế thế giới không cho phép tồn tại sự bảo thủ và độc đoán trong tư duy. Việc hạn chế phản biện xã hội sẽ đẩy đất nước đi vào ngõ cụt của chuyên chế, độc tài, sẽ kìm hãm sự phát triển của chính xã hội ấy.

5. Rèn luyện kỹ năng tư duy phản biện

5.1. Thực trạng của việc giáo dục tư duy phản biện trong nhà trường ở Việt Nam hiện nay

- Để góp phần sáng tạo nên kho tàng tri thức của nhân loại, mọi hệ thống giáo dục tiên tiến đều phải hướng tới mục đích quan trọng nhất là trao cho người học cái chìa khóa để mở ra không gian tư duy độc lập, sáng tạo mà khởi đầu từ khả năng tư duy phản biện. Bởi vậy, việc rèn luyện tư duy phản biện phải được bắt đầu không ở đâu khác ngoài nhà trường.

- Triết gia Pháp J.J. Rousseau đã nói một câu rất chí lý rằng: “Nếu chỉ nhào nặn con người theo duy nhất một trạng thái thì anh ta sẽ trở nên vô dụng trước mọi tình huống khác”. Nhào nặn con người sao cho họ có thể thích nghi với mọi tình huống, đó cũng là phương pháp giáo dục rất khoa học và cũng rất hiện đại mà nhà triết học Hy Lạp cổ đại Socrates đã khởi xướng từ hơn hai thiên niên kỷ trước.

- Tuy nhiên, một triết lý giáo dục tiên tiến như vậy lại chưa trở thành hiện thực ở Việt Nam, khi từ nội dung chương trình đến phương pháp giảng dạy trong nhà trường hiện nay còn nặng tính áp đặt, được mặc định một cách cứng nhắc, thụ động, không khuyến khích được khả năng tư duy độc lập và sáng tạo ở người học:

+ Ngay từ bậc tiểu học, học sinh đã phải nhồi nhét kiến thức kiểu đọc chép, đã phải làm quen với các loại bài mẫu và các kiểu bài tập đã giải sẵn ở hầu hết các môn học. Cách dạy đó đã tạo nên ở học trò thói quen “ăn sẵn” thay vì phải động não. Đến bậc học THPT, học sinh vẫn tiếp tục cách học thụ động, nhất nhất nghe theo những điều thầy cô truyền đạt, không nêu lên thắc mắc, không lật ngược lại vấn đề, không đòi hỏi phải giải thích mà chỉ thụ động tiếp nhận tri thức.¹

+ Ở bậc Đại học, nơi đào tạo ra nguồn lực trí tuệ của đất nước thì tình hình cũng không khả quan hơn là mấy, khi phương pháp dạy học đọc chép - một kiểu

¹ Xem bài: *Nền giáo dục “đọc i xi” và “chép nguyên xi”*, <http://truonghocnhandan.com>

giáo dục thụ động, ít tốn trí não nhất cũng vẫn đang chiếm ưu thế. Thêm nữa, trong ý thức của đa số sinh viên Việt Nam hiện nay, việc học chủ yếu chỉ để đối phó với thi cử, chỉ vì mục tiêu có được tấm bằng nên việc tiếp thu kiến thức với số đông sinh viên chủ yếu chỉ dừng lại ở cấp độ nhận thức bậc thấp (nhận biết và ghi nhớ) mà chưa đạt tới các cấp độ nhận thức cao hơn (hiểu, phân tích, suy luận, lý giải, đánh giá, vận dụng). Bởi vậy, người học hầu như ít khi đặt các câu hỏi như: “Tại sao lại như vậy?”, “Vấn đề này có liên hệ như thế nào với những gì mình đã biết?”, “Nó có liên hệ ra sao với kiến thức của các môn học khác và với kinh nghiệm thực tế?”, “Nó có những ứng dụng gì trong thực tiễn đời sống?”... Trong khi những câu hỏi này mới là cách để hiểu một cách sâu sắc các kiến thức, và quan trọng hơn là biết biến kiến thức sách vở thành kiến thức của bản thân mình một cách chủ động và biết ứng dụng trong thực tiễn cuộc sống. Đó là lý do chủ yếu để giải thích về tình trạng thiếu vắng những cánh tay xin được phát biểu, bày tỏ quan điểm riêng, thiếu vắng các ý kiến tranh luận vẫn là hiện tượng phổ biến trên giảng đường đại học hiện nay.

- Sự thiếu hụt nghiêm trọng của tinh thần phản biện là một trong những lý do khiến đại học Việt Nam nói riêng, giáo dục Việt Nam nói chung vẫn chưa thoát ra khỏi tình trạng yếu kém và tụt hậu so với thế giới cũng như trong khu vực. Điều này cũng góp phần lý giải tại sao sinh viên Việt Nam chăm chỉ, thông minh nhưng trong học tập lại không năng động và sáng tạo như sinh viên ở các nước có nền giáo dục tiên tiến. Để rồi sản phẩm của nền giáo dục thụ động có hệ thống từ phổ thông đến đại học ấy là một thế hệ trí thức bị thui chột tính năng động, sáng tạo và năng lực tư duy phản biện.

- Hệ quả tất yếu là, khi ra trường làm việc, họ trở thành những con người dễ phục tùng, chỉ biết làm theo, nói theo, giỏi bắt chước hơn sáng tạo, đánh mất khả năng tư duy độc lập, ỉ lại vào người khác, không thích nghi và theo kịp với sự biến động của cuộc sống, khiến cho không ít chủ doanh nghiệp phải ca thán rằng “luôn phải cầm tay chỉ việc cho họ”.

Khó có thể nói sản phẩm của một nền giáo dục thụ động như vậy có thể đáp ứng được yêu cầu của thời đại toàn cầu hóa với nền kinh tế tri thức mà môi trường sống và làm việc không ngừng thay đổi với áp lực cạnh tranh gay gắt. Bởi vậy, việc

xây dựng một triết lý giáo dục mới cùng với việc tạo môi trường thuận lợi để phát triển tư duy phản biện là vô cùng quan trọng và cần thiết để phát huy nguồn lực trí tuệ của dân tộc cho hội nhập và phát triển.

5.2. Để rèn luyện tư duy phản biện

Mặc dù sự tồn tại của con người luôn gắn liền với suy nghĩ, tư duy, nhưng không phải ai cũng có năng lực tư duy phản biện. Vậy có thể rèn luyện để phát triển kỹ năng tư duy phản biện không? Câu trả lời là hoàn toàn có thể.

Sau đây là các kỹ năng cần rèn luyện để có được tư duy phản biện sắc sảo:

5.2.1. Rèn luyện tính nhạy bén và linh hoạt trong phát hiện và xử lý vấn đề

Tư duy phản biện đòi hỏi trước hết tính nhạy bén và linh hoạt trong phát hiện và xử lý vấn đề. Để rèn luyện tính nhạy bén và linh hoạt của tư duy, ta phải:

- Luyện tập thói quen tự tìm tòi, khám phá, học hỏi, mở rộng sự hiểu biết về mọi lĩnh vực của đời sống xã hội; hướng sự quan tâm đến những cái mới, cái khác thường.

- Luyện tập tư duy biện chứng và thói quen suy nghĩ đa logic trước mọi vấn đề. Tập thói quen đưa ra nhiều phương án giải quyết trước một vấn đề, cũng như khả năng dự đoán những tình huống có thể xảy ra.

- Rèn luyện tư duy phản biện cũng tức là rèn luyện thói quen biết nghi ngờ và luôn đặt lại vấn đề, không coi một chân lý nào là vĩnh viễn. Con người luôn tư duy trên kinh nghiệm của người khác là lẽ tự nhiên, nhưng hãy cố gắng đừng làm xơ cứng suy nghĩ của mình bằng việc hoàn toàn tin cậy vào những kinh nghiệm có trước, vì như thế sẽ làm cho mình không còn nghĩ ra cái gì khác với người đi trước.

- Rèn luyện thói quen và kỹ năng biết đặt câu hỏi trước mỗi vấn đề: Cái gì? Thế nào? Đây là yếu tố cơ bản? Tại sao có mối liên hệ này? Tại sao không là ...? Có thể tiếp cận vấn đề này từ những quan điểm nào? Những giả định được đưa ra có ý nghĩa gì? Yếu tố nào làm cho vấn đề trở nên phức tạp? Làm thế nào để có thể kiểm tra độ chính xác, độ tin cậy của những dữ kiện được đưa ra? Sự việc có thể khác như thế không? Nếu khác đi thì sẽ thế nào?...

5.2.2. Rèn luyện kỹ năng biết xem xét vấn đề một cách khách quan

Để biết cách xem xét đối tượng một cách khách quan, ta cần:

- + Rèn luyện kỹ năng thu thập và xử lý thông tin một cách khách quan:

- Cần phải thu thập dữ liệu từ nhiều nguồn khác nhau; tôn trọng tính khách quan, tuyệt đối không được sửa đổi các dữ liệu; tránh việc chỉ chọn lấy những dữ liệu nào phù hợp và có lợi cho quan điểm sẵn có của mình mà loại bỏ những dữ liệu không phù hợp; tránh việc loại bỏ hoặc không xem xét kỹ lưỡng các dữ liệu được cung cấp bởi những người trái quan điểm, những đối thủ cạnh tranh...

- Thực hiện các quan sát một cách hệ thống, lặp lại nhiều lần và thực hiện các cuộc điều tra theo đúng các yêu cầu khoa học.

+ Rèn luyện thói quen biết tôn trọng các ý kiến khác biệt để sẵn sàng xem xét vấn đề một cách khách quan và thấu đáo; biết vượt lên những ràng buộc của quyền lợi, tình cảm, thói quen để đặt mình vào vị trí của những người có lợi ích, tình cảm, định kiến và truyền thống khác... để xem xét vấn đề trên tinh thần đối thoại.

+ Để phản biện người khác, trước hết hãy tập luyện thói quen và khả năng phản biện chính mình, phải trở thành “nhà phê bình” của chính mình, đó là điều kiện cần để phát triển tư duy phản biện; biết khiêm tốn để nhìn nhận những giới hạn của mình cũng như biết tự điều chỉnh khi thấy có sự ngộ nhận, biết rút lui khi thấy mình sai lầm.

5.2.3. Rèn luyện kỹ năng xem xét vấn đề một cách toàn diện

Nguyên tắc toàn diện đòi hỏi khi xem xét vấn đề, đối tượng, cần xem xét nó từ nhiều mặt, từ nhiều khía cạnh, dưới nhiều góc độ, phải đặt nó trong nhiều mối liên hệ với các vấn đề, các đối tượng khác. Nếu xem xét vấn đề không toàn diện, ta sẽ chỉ thấy được một số những tính chất, đặc trưng nhất định nào đó của nó, và như vậy thông tin về đối tượng mà ta thu được chỉ là thông tin một chiều, phiến diện, không đầy đủ, không phản ánh đúng bản chất khách quan của đối tượng.

Để xem xét đối tượng một cách toàn diện, ta cần:

- Xác định rõ mục đích của việc xem xét đối tượng (để làm gì?)
- Xem xét đối tượng từ nhiều mặt, nhiều khía cạnh, tìm mối liên hệ giữa các bộ phận, giữa bộ phận với toàn thể. Để làm điều này, hãy đặt ra các câu hỏi: Cái gì? Khi nào? Ở đâu? Ai? Tại sao? Như thế nào? (câu hỏi kiểu 5W 1H: What? When? Where? Who? Why? How?). Cùng với việc trả lời các câu hỏi đó, cần phải biết phân tích vấn đề một cách toàn diện: điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, thách thức...

- Tổng hợp các thông tin đã thu được từ mọi phương diện rồi mới đưa ra cách giải quyết vấn đề, tránh suy nghĩ đơn giản, một chiều, nông cạn, hời hợt dẫn đến quyết định vội vàng.

- Hãy tập thói quen không nên đồng ý hay phản đối ý kiến của người khác trước khi mình hiểu vấn đề một cách cặn kẽ và thấu đáo.

5.2.4. Rèn luyện kỹ năng vận dụng thành thạo các quy luật tư duy logic

- Không chỉ tư duy phản biện, mà mọi tư duy đúng đắn nói chung đều phải tuân thủ các quy luật logic. Đối với tư duy phản biện, tư duy logic có vai trò là nền tảng, là điều kiện tiên quyết, bởi khi đánh giá một lập luận, một quan điểm nào đó xem có đúng đắn hay không trước hết người ta phải thẩm định nó dựa trên qui tắc của tư duy logic. Bởi vậy, để rèn luyện tư duy phản biện, chúng ta cần phải:

- Sử dụng thành thạo các hình thức, quy luật logic, các phương pháp chứng minh, bác bỏ. Biết cách lập luận logic và nắm vững các kỹ năng lập luận.

- Nhận biết được các dạng ngụy biện, tránh được ngụy biện và biết cách bác bỏ ngụy biện.

- Rèn luyện các kỹ năng diễn đạt, trình bày vấn đề rõ ràng, ngắn gọn, mạch lạc, chặt chẽ, tường minh và chính xác. Việc không có khả năng diễn đạt, bày tỏ quan điểm, suy nghĩ của mình một cách mạch lạc sẽ làm cản trở rất lớn đến khả năng kiểm soát, tự đánh giá những suy nghĩ của mình cũng như việc thẩm định, phán xét ý kiến của người khác.

- Thường xuyên thực hành tóm tắt vấn đề hay câu chuyện người khác nói bằng chính ngôn từ của mình.

5.2.5. Rèn luyện kỹ năng tư duy độc lập

Tư duy phản biện đòi hỏi phải có năng lực suy nghĩ độc lập, có quan điểm riêng dựa trên các năng lực tự nhận thức, tìm tòi, quan sát, suy luận, nhận diện vấn đề, đặt câu hỏi và tìm những câu trả lời cần thiết cho mình. Bởi vậy, để rèn luyện tư duy phản biện, ta phải:

- Rèn luyện khả năng suy nghĩ độc lập để hình thành thói quen luôn ý thức rằng không có gì là tuyệt đối.

- Trong học tập, cần phải rèn luyện thói quen biết tự mình xem xét phân tích, lật ngược lại vấn đề, biết nêu lên thắc mắc, không nên tự đóng đinh trong suy nghĩ

rằng, thầy cô đã nói thì chắc chắn phải đúng. Thầy cô giáo tất nhiên là những người có trình độ khoa học cao hơn nhiều so với sinh viên học sinh, vì vậy, những tri thức mà họ truyền đạt là đáng tin cậy. Nhưng thầy cô giáo cũng có khi không tránh khỏi chủ quan và sai lầm. Điều này càng dễ xảy ra ở bậc đại học, bởi nếu ở bậc phổ thông, thầy cô giáo thường chỉ giảng dạy những tri thức viết trong sách giáo khoa, thì ở bậc đại học, thầy cô giáo có thể bổ sung thêm nhiều tri thức, những kết quả nghiên cứu mới mà có thể chưa được thẩm định kỹ càng nên khả năng sai sót là có thể xảy ra.

- Cũng không nên tin tưởng tuyệt đối vào sách giáo khoa, mặc dù sách giáo khoa là sự chắt lọc các nội dung cơ bản của mỗi môn học, đã được thẩm định rất kỹ lưỡng bởi các hội đồng khoa học có uy tín nên có độ tin cậy cao. Tuy nhiên, mọi chân lý cũng chỉ là tương đối trước sự phong phú, đa dạng và luôn biến đổi của hiện thực. Nhà triết học Nietzsche từng nói: “Tư duy có nghĩa là: khám phá, sáng tạo những khả năng mới của đời sống”.¹ Học sinh, sinh viên cần được giáo dục để biết “cười” khi nghe sự khẳng định về một sự thật, một chân lý duy nhất, giống như “Các thần linh đã chết, nhưng họ chết vì cười, khi nghe một Đức Chúa nói rằng mình là Đức Chúa duy nhất”.²

- Cần rèn luyện thói quen không thụ động phụ thuộc vào người khác, kể cả thầy cô giáo, mà phải học cách tự tìm tòi những tư liệu mới và phong phú để mở rộng và đào sâu kiến thức, qua đó để phát huy khả năng tự phân tích và đưa ra cách nhìn nhận riêng đối với mỗi vấn đề.

- Cũng cần rèn luyện thói quen không nhất nhất phải nghe theo, đồng ý, làm theo ý kiến của đám đông, của dư luận, của những người nhiều tuổi hơn, người có vị trí xã hội cao hơn, hay các nhà lãnh đạo, khi mà ta chưa xem xét vấn đề một cách kỹ lưỡng. Bởi vậy, việc rèn luyện bản lĩnh cũng rất cần thiết cho tư duy phản biện để khẳng định chính kiến cũng như tự bảo vệ mình trong các trường hợp: khi ý kiến của mình mâu thuẫn với ý kiến lãnh đạo (dễ bị cho là sai, là không trung thành); khi ý kiến khác biệt với suy nghĩ của số đông (dễ bị quy chụp là lập dị); thay đổi ý kiến khi phát hiện mình sai (dễ bị cho là không có lập trường kiên định)...

¹ Gilles Deleuze, sđd, tr. 139

² Dẫn từ: Gilles Deleuze, sđd, tr. 5

Tóm lại, tư duy phản biện chính là cấp độ bậc cao, là trình độ phát triển sâu sắc của tư duy, là sự nỗ lực của con người để thấu hiểu sâu sắc về bản chất thế giới, qua đó có thể đưa ra những giải pháp hữu hiệu để cải tạo thế giới. Mặc dù hành trình sống của con người luôn gắn liền với hoạt động tư duy, nhưng bẩm sinh không phải ai cũng có khả năng, tư chất tư duy phản biện. Muốn có tư duy phản biện, cũng tức là muốn phát triển và hoàn thiện tư duy, cần phải có sự rèn luyện lâu dài, thường xuyên và tích cực. Hoàn thiện tư duy bản thân là một điều kiện tối quan trọng để giúp mỗi người có thể thấu hiểu sâu sắc hơn cuộc sống cũng như có khả năng bảo vệ sự thật và chân lý, đặc biệt là đối với những người hành nghề Luật. Tư duy phản biện, vì vậy, là một năng lực không thể thiếu để mỗi người có thể gặt hái được nhiều thành công trong cuộc sống.

CÂU HỎI VÀ BÀI TẬP:

1. *Bạn hãy tự đánh giá xem bạn thuộc nhóm người có tư duy tích cực hay tư duy thụ động? Tại sao?*
2. *Hãy chỉ ra các đặc điểm của tư duy phản biện và hãy tự đánh giá xem bạn đã có tư duy phản biện chưa?*
3. *Trong cuốn sách “Suy nghĩ về những câu Mác trả lời con gái” (tác giả Ackadi Vacxbex) đã ghi lại rằng, khi được hỏi: “Câu châm ngôn mà cha yêu thích? K.Mác trả lời: “Hoài nghi tất cả”. Vậy theo bạn, nên hiểu như thế nào về câu châm ngôn mà K.Mác yêu thích này?*
4. *Bạn hãy dẫn ra những ví dụ trong thực tế của chính bạn, hoặc những tình huống mà bạn biết cho thấy hậu quả của kiểu tư duy “Đeo cà vạt giữa đường”?*
5. *Tại sao tư duy phản biện lại là một đòi hỏi có tính sống còn đối với nghề Luật?*
6. *Bạn có đề xuất gì cho việc rèn luyện tư duy phản biện trong nhà trường hiện nay?*

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Nguyễn Trần Bạt, [*Phản biện xã hội*](#), Đăng bởi bvnpost, 09/11/2010

2. *Có những truyền thống "hại trực tiếp" đến giáo dục*, Phỏng vấn TS. Bùi Trân Phượng, [VietnamNet](http://vietnamnet.vn)
3. Dương Ngọc Dũng, *Tư duy sáng tạo và phê phán trong giáo dục Mỹ*, Tuổi trẻ Chủ nhật, số 33/2002
4. Lê Tấn Huỳnh Cẩm Giang, *Hiểu biết về tư duy phản biện*, <http://www.ier.edu.vn>.
5. Gilles Deleuze, *Nietzsche và triết học*, Nguyễn Thị Từ Huy dịch, Bùi Văn Nam Sơn hiệu đính, Nxb. Tri thức, 2010.
6. Phạm Đình Nghiệm, Bùi Lan Thùy, *Kỹ năng mềm*, Tài liệu lưu hành nội bộ, Trường Đại học Kinh tế Tài chính TP. HCM.
7. Trần Thượng Tuấn, *Tư duy phê phán*, Thời báo Kinh tế Sài Gòn, 09/10/2010
8. [*Tư duy phản biện trong thế kỷ 21*](#), trang Tin tức sự kiện, ĐHKT, ĐHQG HN
9. *Critical Thinking Skills Success In 20 Minutes A Day*, Lauren Starkey, Learning express, New York, 2004.
10. *Critical thinking for students*, Roy Van Den Brink-Budgen, 3rd edition, Howtobook, United Kingdom, 2006.
11. *Critical Thinking*, Brooke Noel Moore & Richard Parker, 8th Edition, Mc Graw Hill, New York, 2007.
12. Các trang web:
<http://www.hieuhoc.com>
<http://giaovien.net>
<http://tailieu.vn/kynangmem>

BÀI 2

KỸ NĂNG TRANH LUẬN

❖ Mục đích của bài học:

- Giúp người học hiểu được bản chất, vai trò và yêu cầu của tranh luận.
- Nắm được các kỹ năng tranh luận để có thể thực hành tranh luận hiệu quả.
- Rèn luyện trí tuệ linh hoạt, nhạy bén và khả năng ứng biến nhanh trên nền tảng của tư duy phản biện.
- Rèn luyện năng lực ngôn ngữ, tư duy logic và khả năng lập luận, hùng biện.

- Hỗ trợ các kỹ năng có tính phương pháp luận cho việc thực hành mô phỏng tranh luận pháp lý trong các môn chuyên ngành Luật.
- Biết vận dụng kỹ năng tranh luận vào thực tiễn tranh luận pháp lý khi hành nghề Luật cũng như khả năng tranh luận, phản biện đối với các vấn đề xã hội khác.

❖ **Yêu cầu của bài học:**

- *Yêu cầu đối với người dạy:* tạo tình huống có vấn đề và khuyến khích sinh viên đưa ra tình huống có vấn đề để tranh luận; tổ chức cho sinh viên thực hành tranh luận theo nhóm với các đề tài có tính thời sự đang được quan tâm trong xã hội.
- *Yêu cầu đối với người học:* vượt qua tâm lý rụt rè, e ngại để mạnh dạn bày tỏ ý kiến cá nhân, biết cách bảo vệ quan điểm của mình cũng như phản bác những quan điểm đối lập.

NỘI DUNG BÀI HỌC

1. Khái niệm và vai trò của tranh luận

1.1. Khái niệm về tranh luận

- Từ điển từ Hán - Việt giải thích: *tranh*: giành / cạnh tranh, đấu tranh, chiến tranh, phân tranh; *luận*: bàn bạc / tranh luận, biện luận, bình luận, đàm luận, thảo luận, dư luận,... ; *tranh luận*: *bàn cãi để tìm lẽ phải* (ví dụ: Tranh luận về mục đích của nghệ thuật).

- Từ điển tiếng Việt cũng giải thích: *tranh luận* là *bàn cãi để tìm ra lẽ phải*. (ví dụ: tranh luận về học thuật).

- *Tranh luận* (còn gọi là *tranh biện*) là dùng lý lẽ, lập luận để tranh cãi nhằm phân định phải /trái, đúng/ sai. Có *luận* mà không có *tranh* thì đó là thuyết trình, diễn giảng, trong đó quan điểm của hai bên là cùng hướng, không mâu thuẫn nhau; có *tranh* mà không có *luận* thì chỉ là sự cãi cọ, đấu khẩu dựa trên cảm tính, mạnh ai nấy thắng, không vạch rõ đúng/ sai, không phân định chân lý / nghịch lý trên cơ sở của lý lẽ và lập luận.

- *Tranh luận*, đó là một hình thức giao tiếp ngôn ngữ đặc thù trong đời sống và sinh hoạt xã hội – là hình thức giao tiếp mang tính đối kháng cao. Trong quá trình con người đi tìm chân lý, do những giới hạn về nhận thức nên không ít khi đúng /

sai, chân lý / nghịch lý thường lẫn lộn nhau. Tranh luận chính là cuộc đấu trí, đấu khẩu, là sự cọ xát giữa các quan điểm, tư tưởng đối lập nhau, những cách nhìn khác nhau về cùng một vấn đề để qua đó loại bỏ nghịch lý và tiếp cận chân lý. C.Mác từng nói: “Chân lý có được từ biện luận”.

- *Tranh luận khác với thảo luận.* Nếu tranh luận là sự đấu trí giữa hai luồng ý kiến trái ngược, xung đột nhau thì thảo luận về cơ bản là sự cộng tác giữa những người gần gũi nhau về quan điểm, nên thảo luận chỉ là sự trao đổi ý kiến, là sự xem xét sâu hơn, toàn diện hơn về vấn đề để đưa ra một phương án giải quyết tối ưu. Tất nhiên trong thảo luận cũng có thể nảy sinh tranh luận khi có những bất đồng, nhưng chỉ là với những vấn đề có tính tiểu tiết, cục bộ nên tính chất tranh luận trong thảo luận thường không căng thẳng, gay gắt.

- Tranh luận cũng khác với phê bình, chỉ trích, vì tranh luận là dùng lý lẽ, lập luận để phân biệt đúng / sai, còn phê bình, chỉ trích là sự phê phán, phủ định một chiều, có tính áp đặt và thiên về biểu hiện thái độ phê phán.

- Tranh luận cũng khác với cãi lộn, bởi tranh luận là sự đấu trí bằng lý lẽ và lập luận, còn cãi lộn là cuộc đấu khẩu bằng lời lẽ không theo qui tắc và luật lệ, thường vượt ra ngoài sự kiểm soát của lý trí, nặng về cảm tính và chỉ trích cá nhân.

Như vậy, *tranh luận là hình thức giao tiếp ngôn ngữ mang tính đối kháng, chỉ nảy sinh khi có sự đối lập gay gắt về quan điểm trước cùng một vấn đề, trong đó hai bên tranh luận đều nỗ lực dùng lý lẽ và lập luận để bác bỏ quan điểm của đối phương đồng thời khẳng định chân lý thuộc về mình.*

- Cấu trúc của một cuộc tranh luận gồm:

* Luận đề: là vấn đề gây ra những quan điểm đối lập dẫn đến tranh luận.

* Hai bên tranh luận: gồm bên khẳng định luận đề và bên phủ định luận đề.

- Trong cuộc sống có bao nhiêu mối quan hệ phức tạp thì cũng có bấy nhiêu tình huống nảy sinh mâu thuẫn đòi hỏi phải giải quyết. Có hai phương cách chủ yếu để con người giải quyết mâu thuẫn, đó là dùng sức mạnh ngôn từ và dùng sức mạnh “cơ bắp” (bạo lực). Tranh luận chính là cách dùng sức mạnh ngôn từ để giải quyết mâu thuẫn, tranh chấp giữa phải / trái, đúng / sai. Khi ngôn từ bất lực thì bạo lực sẽ lên ngôi. Chính vì vậy, loài người đã phải trải qua nhiều ngàn năm để hoàn thiện

ngôn ngữ, để lời nói có thể thay thế “sức mạnh cơ bắp”, để có thể giải quyết mâu thuẫn một cách ôn hòa giúp con người chung sống hòa bình với nhau.

- Tranh luận được sử dụng rộng rãi trong nhiều lĩnh vực của giao tiếp ngôn ngữ trong đời sống, khi có các quan điểm trái chiều về cùng một vấn đề. Ở các quốc gia dân chủ và văn minh, tranh luận được coi như một nhu cầu tất yếu và phổ biến trong sinh hoạt xã hội, có thể diễn ra mọi nơi, mọi lúc, với mọi đối tượng: tranh luận giữa các thành viên trong một gia đình hay một nhóm bạn bè về một quan niệm đạo đức, lối sống; tranh luận ở lớp học về các kiến thức trong bài học; tranh luận giữa các trường phái khoa học về một quan điểm, học thuyết khoa học, tranh luận giữa các thành viên trong Hội đồng quản trị của một công ty về chiến lược sản xuất, kinh doanh, tiếp thị; tranh luận giữa các đối tác làm ăn, giữa các nhóm lợi ích trong xã hội vì mâu thuẫn quyền lợi; tranh luận giữa người người bào chữa và người buộc tội trong các phiên tòa...; Nói chung, mọi vấn đề của đời sống xã hội đều có thể làm nảy sinh tranh luận, từ đạo đức, lối sống, văn hóa, giáo dục, khoa học đến chính trị, kinh tế, và đặc biệt là trong lĩnh vực pháp luật – nơi mà việc làm sáng tỏ chân lý đúng/sai, phải/trái để giải quyết các mâu thuẫn, tranh chấp chỉ có thể được thực hiện thông qua tranh luận.

- Ở Việt Nam gần đây, trên báo chí cũng thường xuất hiện những cuộc tranh luận, phản biện về các các vấn đề thuộc các lĩnh vực giáo dục, đạo đức, lối sống hay về các chủ trương, chính sách, pháp luật của Nhà nước... Trên các phương tiện thông tin đại chúng cũng từng tổ chức một số diễn đàn cho sự tranh luận trực tiếp giữa các nhóm quan điểm đối lập về các vấn đề “nóng”, gây sự quan tâm chú ý của dư luận xã hội (dự án khai thác bôxít Tây Nguyên; dự án đường sắt cao tốc Bắc - Nam...).

- Tuy nhiên, cũng không phải chỉ đến ngày nay, mà từ năm thế kỷ trước Công nguyên, tranh luận / hùng biện đã từng rất thịnh hành ở Hy Lạp cổ đại với sự xuất hiện của các nhà hùng biện xuất sắc như Socrate, Platon, Aristote. Thậm chí còn hình thành những trường phái lấy việc giảng thuật biện luận làm nghề nghiệp của mình. Điều đó cho thấy tranh luận là một nhu cầu, một đòi hỏi tất yếu của sự phát triển xã hội từ cổ chí kim.

1.2. Các hình thức tranh luận trong đời sống

Tùy theo các tiêu chí về chức năng và hình thức thực hiện của tranh luận, có thể chia tranh luận ra làm các loại:

a) Căn cứ vào tính chất của mâu thuẫn:

Có thể phân ra hai dạng tranh luận:

+ *Tranh luận không có tính đối kháng*: là loại tranh luận xuất phát từ sự mâu thuẫn, sự đối lập không mang tính bản chất, chỉ là mâu thuẫn tạm thời, cục bộ. Đó là:

- Loại mâu thuẫn, đối lập về quan điểm sống, về chuẩn mực đạo đức và ứng xử giữa các cá nhân/ thể hệ trong gia đình cũng như ngoài xã hội (tranh luận đời thường).

- Loại mâu thuẫn, đối lập về quyền lợi kinh tế (giữa các nhóm lợi ích, các tầng lớp trong xã hội), ví dụ: tranh luận trên báo chí hay ở nghị trường về một quyết sách, một chủ trương phát triển kinh tế - xã hội của đất nước hay địa phương...; hoặc sự đối lập về quan điểm học thuật hay nghệ thuật (giữa các trường phái khoa học, các quan điểm nghệ thuật), ví dụ: tranh luận giữa các trường phái phê bình văn học...

+ *Tranh luận đối kháng*: là loại tranh luận do mâu thuẫn có tính bản chất, toàn diện, sâu sắc, không thể dung hòa (về quyền lợi, tư tưởng), có tính chất đối đầu quyết liệt, phủ định, loại trừ nhau “một mất một còn” giữa hai lực lượng đối địch nhau về các lợi ích. Đó là:

- Tranh luận tại tòa giữa hai bên nguyên đơn và bị đơn, giữa bên công tố buộc tội và luật sư bào chữa.

- Các cuộc đấu tranh chính trị, tư tưởng do mâu thuẫn đối kháng mang tính xã hội giữa các giai cấp, đảng phái chính trị nhằm loại trừ nhau để tranh giành quyền lực. Vì tính chất căng thẳng, quyết liệt, một mất một còn không khoan nhượng nên loại tranh luận này còn gọi là *luận chiến*.

b) Căn cứ vào hình thức thực hiện:

+ *Tranh luận trực tiếp*: là dạng thức tranh luận trong đó hai bên tranh luận bằng cách đối đáp trực tiếp, thường xảy ra với các dạng tranh luận đời thường, tranh luận trong hội thảo, trong lớp học, trên nghị trường, trong phiên tòa...

+ *Tranh luận gián tiếp*: là dạng thức tranh luận bằng văn bản viết, được đăng tải trên báo chí, (còn gọi là các cuộc bút chiến nếu cuộc tranh luận diễn ra căng thẳng, kéo dài).

c) Căn cứ vào chức năng, mục đích, có các dạng tranh luận sau:

+ *Tranh luận trong sinh hoạt đời thường*: có thể diễn ra trong phạm vi gia đình, công ty hoặc trong các quan hệ xã hội như bạn bè, đối tác làm ăn... Với loại tranh luận này, chủ đề đa dạng, thường diễn ra ngẫu nhiên, tùy hứng, không có sự chuẩn bị trước, do những bất đồng quan điểm nảy sinh trong cuộc sống và các mối quan hệ thường ngày.

+ *Tranh luận theo chủ đề*: tranh luận trong phiên tòa, tranh luận trong học thuật, tranh luận trong nghị trường, trên báo chí... Đây là dạng tranh luận theo chủ đề đã định trước nên cả hai bên tranh luận thường có sự chuẩn bị chu đáo, bài bản. Chủ đề tranh luận thường là các vấn đề có tính thời sự, được dư luận xã hội quan tâm.

+ *Tranh luận mô phỏng*: là các cuộc thi hùng biện với các chủ đề được lựa chọn để thử tài về trí tuệ, hiểu biết, về khả năng lập luận và tài ứng biến, hùng biện, thường được thực hiện trong phạm vi nhà trường với mục đích để rèn luyện các kỹ năng cho học sinh, sinh viên.

Mặc dù về cơ bản, các loại tranh luận đều có những đặc điểm, yêu cầu và nguyên tắc chung, nhưng mỗi loại còn có những đặc điểm riêng tùy thuộc vào tính chất mâu thuẫn cũng như chức năng, mục đích và cách thức tiến hành tranh luận. Phạm vi bài học này chủ yếu chỉ đi vào nghiên cứu các yêu cầu và kỹ năng tranh luận với hình thức trực tiếp.

1.3. Vai trò của tranh luận

- Trong thực tế cuộc sống, không ít khi đúng / sai, chân lý / nghịch lý bị lẫn lộn, vì vậy tranh luận là một hoạt động cần thiết để phân rõ đúng / sai, để phản bác, loại bỏ nghịch lý đồng thời phát hiện, khẳng định chân lý. Nhờ có tranh luận, cọ xát giữa các quan điểm mà con người hạn chế được các sai lầm trong các quyết định và hành động. Vì vậy tranh luận là một cách thức để tiếp cận chân lý, là động lực cho sự phát triển, là một nhu cầu tự nhiên và tất yếu của một xã hội dân chủ và lành mạnh.

- Tranh luận xã hội là công cụ giúp cho người lãnh đạo có những quyết sách đúng đắn, hợp lòng dân. Nếu một xã hội mà trong đó mọi người chỉ có thói quen chấp nhận, tuân thủ mà không có nhu cầu tranh luận, hoặc không được tạo điều kiện để rộng đường cho sự tranh luận thì đó là một xã hội trì trệ; nơi đó quyền lực sẽ bị lạm dụng, tương lai và tiền đồ của đất nước vì vậy có thể bị tổn hại bởi những quyết sách chủ quan, vội vàng, chưa được kiểm nghiệm bởi lòng dân. Nhà bác học Einstein đã từng cảnh báo rằng: “Kẻ thù lớn nhất của chân lý là sự ngạo mạn của quyền uy”.

- Không chỉ có vai trò quan trọng đối với xã hội, mà đối với mỗi cá nhân, tranh luận còn là một hoạt động giao tiếp ngôn ngữ đặc thù để qua đó giúp rèn luyện trí tuệ linh hoạt, nhạy bén, rèn luyện khả năng ngôn ngữ sắc sảo và khả năng hùng biện thuyết phục. Trong các trường trung học và đại học ở phương Tây, tranh luận là một sinh hoạt học thuật rất phổ biến trong các giờ học để qua đó giúp học sinh, sinh viên hình thành lối tư duy sắc bén và logic, khả năng bảo vệ và phản bác quan điểm, đồng thời khuyến khích mối quan tâm của giới trẻ vào những vấn đề của đời sống xã hội đang diễn ra xung quanh, giúp người học hình thành và rèn luyện ý thức xã hội và trách nhiệm công dân.

- Nếu kỹ năng tranh luận/phản biện cần thiết cho nhiều người trong nhiều lĩnh vực của cuộc sống thì công việc đặc thù của nghề Luật chính là dùng sức mạnh ngôn từ, dùng “tài ăn nói” để giải quyết mâu thuẫn, tranh chấp giữa phải / trái, đúng / sai thông qua các cuộc đấu trí, đấu khẩu với sự cọ xát giữa các quan điểm, tư tưởng đối lập nhau, những cách nhìn khác nhau về cùng một vấn đề để qua đó loại bỏ nghịch lý và tiếp cận chân lý. Vì vậy, đối với nghề Luật nói chung và nghề Luật sư nói riêng, kỹ năng tranh luận/phản biện là “công cụ” tối cần thiết để hành nghề, và tài hùng biện là một yếu tố tiên quyết đối với sự thành đạt của sự nghiệp.

2. Đặc điểm của tranh luận

2.1. Tính đối lập

- Tranh luận chỉ nảy sinh có sự mâu thuẫn, đối lập, bất đồng hoặc đối kháng về quan điểm, nhận thức, tư tưởng, quyền lợi giữa các cá nhân / thế hệ / các nhóm lợi ích / giai cấp / đảng phái trong xã hội. Bởi vậy, sự mâu thuẫn, đối lập là tiền đề, là cơ sở để nảy sinh tranh luận. Tranh luận vì vậy là hình thức giao tiếp ngôn ngữ mang tính “đối kháng” cao.

- Tính chất cũng như mức độ căng thẳng, quyết liệt của tranh luận phụ thuộc vào tính chất của mâu thuẫn.

+ Nếu tranh luận xuất phát từ các mâu thuẫn, bất đồng tạm thời, cục bộ, không mang tính đối kháng thì mục đích của tranh luận chỉ nhằm giải thích, trình bày rõ quan điểm của mỗi bên, đồng thời đưa ra những đề nghị mà phía đối phương có thể tán đồng hoặc không, qua đó có tác dụng định hướng, làm thay đổi nhận thức, thuyết phục dư luận đồng tình với quan điểm của mình.

+ Nếu tranh luận nảy sinh từ các mâu thuẫn có tính đối kháng thì tranh luận sẽ diễn ra vô cùng căng thẳng, quyết liệt, không thể thỏa hiệp. Tranh luận chỉ chấm dứt khi mâu thuẫn đã được giải quyết, đó là khi đã phân rõ đúng / sai, phải / trái, được / mất một cách rạch ròi, phân minh, hoặc khi đã thuyết phục được người khác nghe theo ý kiến của mình. (Bởi vậy trong tranh luận tại tòa mới cần đến vai trò trung gian của bên thứ ba – đó là Hội đồng xét xử để làm trọng tài phân xử).

Đặc biệt, đối với loại mâu thuẫn đối kháng giai cấp - là sự đối đầu về tư tưởng, quan điểm và quyền lợi chính trị thì không thể giải quyết chỉ bằng sự giao tranh ngôn ngữ mà kết cục thường phải dùng đến bạo lực. Đó là khi ngôn từ bất lực nên bạo lực lên ngôi, là lý do dẫn đến chiến tranh để loại trừ nhau một mất một còn.

- Một cuộc tranh luận với đúng nghĩa, đó là cuộc giao đấu về tư tưởng, là cuộc đọ trí bằng ngôn ngữ, trong đó cả hai bên tranh luận vừa phải lập luận để bảo vệ quan điểm của mình, lại vừa phải phản biện để bác bỏ quan điểm của đối phương, tức là phải vừa “công” vừa “thủ”, nên tranh luận đòi hỏi tư duy đa chiều, tư duy phản biện. Nói cách khác, tranh luận chỉ có thể thực hiện trên nền tảng của tư duy phản biện. Vì vậy, tranh luận chính là tình huống mà ở đó năng lực tư duy phản biện của mỗi người được hiện thực hóa và phát huy cao độ.

2.2. Tính cạnh tranh

- Do sự mâu thuẫn, đối lập về quan điểm nên tranh luận là một cuộc bàn cãi để phân rõ về phải / trái, đúng / sai, để khẳng định chân lý và loại bỏ nghịch lý, trong đó mỗi bên tham gia tranh luận đều đưa ra các lý lẽ và lập luận để cố gắng bảo vệ chính kiến của mình, đều có niềm tin vững chắc vào tính chân lý trong quan điểm của mình và nỗ lực để bảo vệ niềm tin ấy.

- Mặc dù tính cạnh tranh trong tranh luận rất cao khi mỗi bên đều nỗ lực “hạ gục” đối phương để giành phần thắng về mình, nhưng một cuộc tranh luận với đúng nghĩa không phải là một cuộc “hỗn chiến ngôn ngữ” không luật lệ theo kiểu “mạnh ai nấy được” mà phải là một cuộc cạnh tranh lành mạnh, một cuộc “đấu khẩu” được thực hiện trên nền tảng của trí tuệ và văn hóa để đạt tới chân lý. Chỉ khi được thực hiện trên nền tảng của trí tuệ và văn hóa, một cuộc tranh luận mới có thể phân rõ đúng/ sai, phải / trái, mới thuyết phục được đối phương bằng sự thấu tình đạt lý.

2.3. Tính tương tác

Tranh luận là một hành vi giao tranh ngôn ngữ nên một trong những đặc điểm nổi bật của tranh luận là tính tương tác. Tính tương tác biểu hiện:

- Sự đổi vai luân phiên giữa người nói / người nghe; giữa gửi / nhận / phản hồi thông điệp; giữa khẳng định / bác bỏ thông điệp. Cùng với đó là sự tương tác về nhận thức, tư tưởng, tâm lý, tình cảm, văn hóa... giữa các bên tranh luận, biểu hiện qua ngôn ngữ (và cử chỉ, thái độ nếu là tranh luận trực tiếp), qua đó có thể làm thay đổi quan hệ giữa các bên tranh luận (nảy sinh hoặc mất đi quan hệ thân hữu, thậm chí từ bạn thành “thù”).

- Tranh luận cũng là quá trình tương tác thông tin, bao gồm:

Tiếp nhận thông tin

Lan truyền thông tin

Mở rộng thông tin

Bổ sung thông tin

Phủ nhận thông tin

Khẳng định thông tin

Kết quả của các quá trình tương tác đó là sự tác động làm thay đổi nhận thức, tư tưởng và hành động của cá nhân/ xã hội.

3. Yêu cầu của tranh luận

“Thấu tình đạt lý” là mục tiêu cần đạt đến của một cuộc tranh luận với đúng nghĩa, bởi vậy, để đạt được mục tiêu ấy, tranh luận đòi hỏi các yêu cầu về tính trí tuệ, tính khách quan và tính văn hóa.

3.1. Tính trí tuệ

Một cuộc tranh luận với đúng nghĩa thực sự là một cuộc đọ sức căng thẳng về trí tuệ, một cuộc giao đấu trực diện bằng ngôn ngữ, bởi vậy, tranh luận đòi hỏi cao về năng lực trí tuệ, được biểu hiện ở sự nhanh nhạy và linh hoạt trong tư duy, sự sắc sảo trong ngôn ngữ và lập luận.

3.1.1. Sự nhanh nhạy và linh hoạt trong tư duy

- Trong quá trình tranh luận, sự luân phiên lượt lời giữa khẳng định với phủ định diễn ra với một nhịp độ rất nhanh chóng, không có sự chuẩn bị trước theo một “kịch bản” đã định sẵn nên đòi hỏi sự ứng phó nhanh. Khi một bên đưa ra câu hỏi hay một lập luận thì bên kia chỉ có vài giây suy nghĩ để ra quyết định và đối đáp lại, vì vậy đây có thể coi là hình thức giao tiếp ngôn ngữ có tính thử thách cao nhất, đòi hỏi người tham gia tranh luận phải huy động tối đa và tổng hợp các năng lực trí tuệ để *nghe, nghĩ và nói* một cách nhanh nhạy và linh hoạt. Nghe nhanh, hiểu nhanh để phát hiện nhanh những sơ hở và nghịch lý trong quan điểm của đối phương; nghĩ nhanh, phán đoán nhanh, quyết định nhanh và lựa chọn ngôn từ nhanh để tấn công vào điểm sơ hở khiến đối phương không kịp trở tay. Bởi vậy các bên tranh luận phải luôn ở trong trạng thái suy nghĩ căng thẳng, với tư duy linh hoạt, đa chiều, với tài ứng biến và khả năng đối đáp nhanh nhạy để vừa tấn công vừa phòng thủ cũng như có thể hóa giải tình thế, chuyển từ phòng thủ sang tấn công, biến bại thành thắng.

3.1.2. Sự chặt chẽ, sắc sảo trong ngôn ngữ và lập luận

- Tranh luận diễn ra trong tính đối kháng cao và tiến độ diễn biến nhanh nên đòi hỏi mỗi bên phải trình bày quan điểm của mình một cách rõ ràng, chính xác, dễ hiểu. Trong tranh luận không chấp nhận sự diễn đạt mơ hồ hay lập lờ nước đôi mà mỗi bên tranh luận phải tỏ rõ lập trường của mình đồng thời cũng phải hiểu rõ lập trường đối phương. Vì vậy ngôn từ trong tranh luận phải được chặt lọc, không vòng vo, dài dòng, lan man, cần trọng “chất” hơn là “lượng”. Nếu dài dòng lan man thì không những tranh luận dễ đi lạc đề, mà nhờ đó đối phương cũng sẽ có nhiều thời gian để tìm cách phản công lại.

- Vì hai bên tranh luận có sự đối kháng gay gắt về quan điểm mà mỗi bên đều muốn “hạ gục” đối thủ nên ngôn ngữ tranh luận cũng thường “nặng mùi thuốc súng”. Ngôn từ bên nào sắc sảo, có sức nặng hơn thì bên ấy có nhiều lợi thế để giành chiến thắng hơn.

- Vì cùng lúc vừa phải “tấn công” vừa phải “phòng thủ” nên lập luận trong tranh luận đòi hỏi phải thật chặt chẽ, logic, lý lẽ phải sắc bén, luận cứ phải xác đáng và có sức công phá mạnh. Nếu trong tranh luận mà mỗi bên không đưa ra được các luận cứ / lý lẽ xác đáng làm cơ sở để bảo vệ cho quan điểm của mình thì tranh luận sẽ rơi vào bế tắc bởi sự “cãi chày cãi cối”, “lý sự cùn”, “cãi lấy được”. Đó cũng là cơ sở để dẫn đến một cuộc “hỗn chiến ngôn ngữ”, một cuộc cãi lộn không luật lệ và khó phân thắng bại.

3.2. Tính khách quan và bình đẳng

3.2.1. Tính khách quan

- Trong cuộc sống, yếu tố chủ quan luôn chi phối và điều khiển cách người ta nhìn nhận và đánh giá mọi vấn đề, đó là rào cản tạo ra giới hạn trong việc tiếp cận chân lý một cách khách quan. Đó cũng là lý do dẫn đến tranh luận. Bởi vậy, để tiếp cận chân lý, tranh luận đòi hỏi phải xem xét, đánh giá sự việc một cách khách quan, toàn diện từ nhiều khía cạnh.

- Người tham gia tranh luận phải tôn trọng thực tế khách quan, không gán ghép cho đối tượng những đặc điểm, tính chất mà nó không có trên thực tế; không để ý chí, tình cảm, lợi ích, định kiến cá nhân ảnh hưởng đến việc xem xét vấn đề.

- Tính khách quan của tranh luận cũng đòi hỏi luận cứ phải rõ ràng, chính xác và tin cậy về nguồn gốc, xuất xứ của các thông tin, số liệu để tạo sức thuyết phục, tránh dùng những thông tin hay cứ liệu được dẫn nguồn một cách chung chung, mơ hồ, đại loại như: “khoa học đã chứng minh rằng...”, hay: “lịch sử đã cho chúng ta thấy” v.v...

3.2.2. Tính dân chủ và bình đẳng

- Tính khách quan của một cuộc tranh luận chỉ thực sự có được khi các bên tranh luận hoàn toàn bình đẳng. Vì vậy, dân chủ và bình đẳng là một yêu cầu cần có của một cuộc tranh luận nghiêm túc với đúng nghĩa.

- Nguyên tắc dân chủ, bình đẳng trong tranh luận đòi hỏi hai bên tranh luận dù có khác nhau về tuổi tác (già/trẻ), vị thế (cha mẹ/con cái; thầy/trò; cấp trên/cấp dưới), quan hệ (người buộc tội/người bào chữa)..., nhưng đều phải tuân thủ nguyên tắc tranh luận trên tinh thần bình đẳng và dân chủ, tôn trọng sự thật và chân lý, không được dựa vào vị thế, quyền uy, dựa vào uy tín cá nhân hay dựa vào số

đông để lấp liếm sự thật, bẻ cong chân lý hoặc tạo áp lực để buộc đối phương phải chấp nhận quan điểm của mình.

- Sự dân chủ và bình đẳng trong tranh luận - đó là yêu cầu, đòi hỏi của một cuộc tranh luận nghiêm túc, có ý nghĩa, nhưng cũng đồng thời là một tiêu chí để đo chất lượng văn hóa của một cuộc tranh luận.

Tuy nhiên, vượt qua rào cản tâm lý để xác lập được sự bình đẳng trong tranh luận là điều không dễ dàng, nhất là đối với đạo lý truyền thống của người Việt vốn coi trọng tính tôn ti thứ bậc và sự tuân phục từ trong gia đình đến ngoài xã hội.

3.3. Tính văn hóa

- Một cuộc tranh luận thực sự thường diễn ra căng thẳng, quyết liệt do mỗi bên đều cố gắng để bảo vệ lập trường và quan điểm của mình, bởi vậy tranh luận không chỉ là nơi thể hiện trí tuệ mà còn là nơi thử thách và thể hiện bản lĩnh văn hóa ứng xử của mỗi người.

- Một cuộc tranh luận có văn hóa là cuộc tranh luận nhất quán với mục đích truy tìm chân lý, vì vậy dù quá trình tranh luận có căng thẳng do sự đối đầu về quan điểm nhưng vẫn luôn giữ được hòa khí trong sự tôn trọng lẫn nhau trên tinh thần cầu thị, không xảy ra sứt mẻ trong quan hệ giữa những người tham gia. Điều đó chỉ có thể xảy ra khi các bên tham gia tranh luận có văn hóa tranh luận.

- Văn hóa tranh luận trước hết phụ thuộc vào nền tảng văn hóa của mỗi cá nhân, mà trực tiếp là ở năng lực “trí tuệ cảm xúc”, đó là sự chủ động kiểm soát cảm xúc bản thân cũng như sự đúng mực về thái độ trong ứng xử với đối phương.

3.3.1. “Trí tuệ cảm xúc” – nền tảng của văn hóa tranh luận

- Trong các năng lực tinh thần của con người thì năng lực trí tuệ và năng lực cảm xúc thường không tách rời nhau mà còn chi phối nhau một cách trực tiếp. Cảm xúc bị chi phối bởi trí tuệ, nhưng mặt khác, đằng sau mỗi hoạt động tư duy cũng luôn có sự tác động, chi phối của cảm xúc. Bởi vậy, trong mỗi năng lực hành vi của con người thường không chỉ có cảm xúc thuần túy, cũng như không chỉ có trí tuệ thuần túy, nếu không muốn nói là mức độ ảnh hưởng của cảm xúc đến trí tuệ là rất lớn. Nói cách khác, mỗi hoạt động của tư duy thường luôn nhuộm màu cảm xúc, thậm chí không ít khi cảm xúc còn điều khiển cả tư duy. Trong kho tàng kinh nghiệm dân gian người Việt, những câu thành ngữ như: “*Yêu nên tốt, ghét nên*

xấu”; “Yêu nhau cau sáu bổ ba, ghét nhau cau sáu bổ ra làm mười”... chính là để nói về điều này.

- Thực tế cũng cho thấy, khi ta ở trong tâm trạng thoải mái với cảm xúc vui vẻ, ta rất dễ chấp nhận những yêu cầu của người khác, hoặc ra một quyết định nào đó rất dễ dàng. Nhưng cũng với một ý kiến hay yêu cầu đó mà gặp lúc ta đang ở trong tâm trạng không thoải mái, bực bội, khó chịu thì khó có thể ra quyết định một cách hợp lý và cũng không dễ dàng để xem xét và chấp nhận ý kiến người khác.

- Mối quan hệ giữa trí tuệ và cảm xúc cũng đã được thực hiện bởi một nghiên cứu chuyên sâu của hai nhà tâm lý học Mỹ là Peter Salovey (Đại học Yale) và Jonh Mayer (Đại học New Hampshire), trong đó họ đưa ra khái niệm “trí thông minh xúc cảm”, hay còn gọi là “trí tuệ cảm xúc” (emotional intelligence). Theo Peter Salovey, “nếu IQ là chỉ số đặc trưng cho sự thông minh trí tuệ thì EQ được coi là chỉ số đặc trưng cho sự thông minh tâm hồn”.

Theo các nhà nghiên cứu này, “trí thông minh xúc cảm” – tức chỉ số “thông minh tâm hồn” được biểu hiện ở 4 cấp độ:

a) *Nhận biết cảm xúc*: là khả năng có thể nhận biết đúng cảm xúc của bản thân mình và cảm xúc của những người xung quanh.

b) *Hiểu được cảm xúc*: là khả năng hiểu và thấu cảm được các loại cảm xúc của mình và của người khác, đồng thời biết nguyên nhân và hậu quả của các loại cảm xúc ấy.

c) *Tạo ra cảm xúc*: là khả năng diễn tả và đáp lại các cảm xúc của người khác, thông qua đó biết lắng nghe, thông cảm và chia sẻ với người khác.

d) *Quản lý cảm xúc*: là khả năng tự quản lý được cảm xúc của mình, là khả năng tự kiểm chế tình cảm, tự đánh giá, là khả năng kỷ luật tự giác, khả năng kiểm soát và chế ngự những khát vọng, đam mê, đồng thời biết cách cư xử hợp lý để giúp cải thiện các mối quan hệ giữa mình với mọi người, để dễ dàng hoà đồng vào tập thể. Làm chủ được cảm xúc còn góp phần vào việc hướng dẫn suy nghĩ và hành động của bản thân, giúp ta có khả năng đưa ra những quyết định sáng suốt, tìm ra được nhiều giải pháp linh hoạt để giải quyết công việc¹.

¹ Xem: *Trí tuệ xúc cảm*, Wikipedia.org

Như vậy, “trí thông minh xúc cảm” chính là chỉ số về sự nhạy cảm của tâm hồn và cảm xúc, nó mách bảo chúng ta biết ứng xử một cách linh hoạt và phù hợp trong các tình huống cụ thể, nhờ đó mà đạt được hiệu quả tối ưu trong quan hệ giao tiếp. Sự thành công của mỗi cá nhân phụ thuộc một phần quan trọng vào chỉ số nhạy cảm này, cũng tức là phụ thuộc vào mức độ thấu hiểu và kiểm soát được cảm xúc của mình cũng như khả năng tác động tích cực vào của người khác.¹

- Trong hoạt động tranh luận, với sự tương tác trực diện và linh hoạt, với tính chất căng thẳng và gay cấn của cuộc đấu trí giữa hai lực lượng mà mỗi bên đều nỗ lực để giành phần thắng thuộc về mình thì khả năng kiểm soát cảm xúc là một yêu cầu rất quan trọng, không chỉ có ý nghĩa trong việc hỗ trợ cho tư duy mà còn là nền tảng của văn hóa tranh luận. Vai trò của “trí thông minh xúc cảm” vì vậy càng phát huy tác dụng.

3.3.2. Biểu hiện của văn hóa tranh luận

Văn hóa tranh luận thể hiện ở việc vận dụng và phát huy “trí tuệ cảm xúc” để chủ động kiểm soát cảm xúc bản thân cũng như sự linh hoạt và đúng mực trong thái độ ứng xử với đối phương. Bởi vậy, một cuộc tranh luận có văn hóa biểu hiện qua các tiêu chí cơ bản sau đây:

a. Sự tôn trọng:

Trong tranh luận, sự tôn trọng lẫn nhau là một tiêu chí quan trọng của văn hóa tranh luận.

- Trước cùng một vấn đề, mỗi người thường có quan điểm, cách nhìn và những niềm tin khác nhau, đó là điều bình thường. Bởi vậy, nếu thực sự coi mục đích của tranh luận là để phân minh phải / trái, đúng / sai, là để tìm ra chân lý thì không có lý do gì để thiếu tôn trọng đối phương ngay cả khi họ sai lầm, bởi sự sai lầm của một quan điểm sẽ có giá trị chứng minh cho sự đúng đắn của một quan điểm khác. Vì vậy sự chấp nhận nhiều luồng ý kiến trái ngược với thái độ tôn trọng lẫn nhau là một trong những đảm bảo tốt nhất để có được cuộc tranh luận có văn hóa, đồng thời cũng là điều kiện cần thiết để một cuộc tranh luận có thể đến được cái đích mà nó cần đến.

¹ Điều này giải thích vì sao trong cuộc sống, có những người rất thông minh (chỉ số IQ cao) nhưng trong ứng xử cứng nhắc, cực đoan, thiếu khả năng để thấu hiểu và hòa đồng giữa mọi người thì thường không thành công trong cuộc sống và sự nghiệp.

- Một cuộc tranh luận có văn hóa, đó là một cuộc đấu trí, là “trò chơi trí tuệ” mà mục đích cuối cùng là để khẳng định chân lý thông qua sự hiểu biết và khả năng lập luận, phản biện, bởi vậy không thể đánh đồng sự đúng / sai của chân lý với đạo đức, nhân cách của người tranh luận. Điều đó cũng có nghĩa rằng, một cuộc tranh luận có văn hóa không chấp nhận các hành vi thể hiện sự coi thường, miệt thị và xúc phạm cá nhân, ngay cả khi tranh luận lên đến cao trào đỉnh điểm của sự căng thẳng, gay gắt, bởi nếu không thì kết cục tất yếu của cuộc tranh luận sẽ chỉ là sự phát sinh thêm mâu thuẫn mới, thậm chí là sự thù hận nhau. Đúng như một nhà văn hóa đã nói: “Việc cá thể hóa một tranh luận là điểm khởi đầu hoàn hảo để biến nó thành chiến tranh”.

- Văn hóa tranh luận đòi hỏi mỗi bên phải đặt mình vào vị trí của đối phương để biết lắng nghe, thấu hiểu, thông cảm và chia sẻ, để nhờ đó mà chuyển cảm xúc tiêu cực thành tích cực, giúp cho việc cải thiện mối quan hệ để cuộc tranh luận được diễn ra trong không khí bình đẳng, cởi mở và thân thiện.

Đức Phật sau khi thành đạo, nhân cuộc tranh luận giữa chư Tăng thuộc hai nhóm Kinh sư và Luật sư, đã dạy rằng: “Hai bên phải bình tâm lắng nghe, đừng có thành kiến, đừng nghe một chiều, phải trầm tĩnh xét đoán”. Sau đó, Người truyền dạy bảy phương thức giải quyết tranh chấp, trong đó có *Ưc niệm tỳ-ni* nghĩa là phải trình bày đầu đuôi câu chuyện với những bằng chứng cụ thể; và *Tự ngôn tỳ-ni* nghĩa là phải nhận biết rằng ý kiến của mình dù cố gắng vô tư vẫn là chủ quan do đó chưa thể hiện được sự chính xác vô tư, nói cách khác, tự mình phải công nhận sự vụng về khiếm khuyết của mình.

b. Sự cầu thị:

- Một trong những điều kiện tiên quyết của một cuộc tranh luận có văn hóa là người tham gia tranh luận phải có tâm cầu thị để gạt bỏ định kiến và luôn tự nhắc nhở mình rằng, không phải tất cả những gì mình biết đều là đúng. Bởi vậy, trong đối thoại nói chung và tranh luận nói riêng, một đòi hỏi quan trọng là phải biết lắng nghe. Một thiền sư đã dạy rằng, không phải vô cớ mà trời sinh ra con người có hai tai và một miệng. Lại cũng có một câu phương ngôn nói rằng: “Văn hóa cao nhất là biết chấp nhận người khác”. Vì thế biết lắng nghe, biết nhận ra những sai lầm hoặc thiên kiến chủ quan trong quan điểm của chính mình cũng như biết chấp nhận

những ý kiến khác với mình, đó cũng là một biểu hiện của năng lực văn hóa của mỗi cá nhân.

- Một cuộc tranh luận sẽ đạt được kết quả tối ưu là khi chân lý được làm sáng tỏ trong sự thấu tình đạt lý mà không làm sút mẻ mối quan hệ giữa hai bên tranh luận. Tuy nhiên, cũng không ít khi tranh luận không đi đến một kết cục ngã ngũ với sự phân minh phải / trái rõ ràng, bởi vậy, khi nhận ra rằng cuộc tranh luận bắt đầu trở nên vô bổ, bế tắc hoặc đã đi quá xa mục tiêu, hoặc làm sút mẻ mối quan hệ thì phải chủ động chấm dứt cuộc tranh luận. Biết cách dừng lại đúng lúc, đó cũng là ứng xử có văn hóa trong tranh luận.

4. Các kỹ năng tranh luận

Tranh luận gắn liền với “thuật hùng biện”, người có tài thuyết phục người khác để chiến thắng trong các cuộc tranh luận được gọi là người có tài hùng biện. Tài hùng biện (hay tài ứng biến giỏi) trong tranh luận là kết quả của sự tổng hợp các năng lực trí tuệ, cảm xúc và ngôn ngữ. Các năng lực ấy được hiện thực hóa trong tranh luận qua sự phối hợp các kỹ năng tư duy và lập luận, kỹ năng vận dụng các chiến thuật tâm lý và kỹ năng ngôn ngữ.

4.1. Các kỹ năng tư duy và lập luận trong tranh luận

- Để làm sáng tỏ chân lý, tranh luận bao giờ cũng diễn ra trong sự đối thoại luân phiên khẳng định và bác bỏ giữa hai bên đối lập quan điểm, trong đó mỗi bên trong khi vừa phải chứng minh để khẳng định quan điểm của mình, đồng thời lại vừa phải phản biện để bác bỏ quan điểm của đối phương. Vì vậy để có thể giành chiến thắng trong các cuộc tranh luận, trước hết đòi hỏi ta phải nắm vững các qui luật tư duy logic và kỹ năng lập luận, mà cụ thể là các yêu cầu và phương pháp của phép chứng minh và bác bỏ cũng như kỹ năng phát hiện, nhận diện và đối phó nguy biện.

4.1.1. Chứng minh và bác bỏ trong tranh luận

- Quá trình diễn ra một cuộc tranh luận cũng là quá trình mà ở đó các bên đối lập về quan điểm vận dụng các năng lực tư duy logic và các kỹ năng lập luận để chứng minh nhằm khẳng định / bác bỏ một luận đề. Nếu bên khẳng định phải sử dụng các luận cứ và lập luận để chứng minh tính đúng đắn của luận đề thì ngược lại, bên phủ định cũng dùng các luận cứ và lập luận để chứng minh tính không xác đáng của luận đề bằng việc phát hiện và bác bỏ các sai lầm trong luận cứ và lập luận

của đối phương. Việc khẳng định hay bác bỏ trong tranh luận, vì vậy cũng đều có giá trị tương đương trên con đường kiếm tìm chân lý.

- Thông thường, trong tranh luận, khi không tìm được luận cứ xác đáng để chứng minh, người ta dùng đến ngụy biện (hay còn gọi là bao biện). Ngụy biện là sự cố ý (hoặc vô tình) vi phạm các qui tắc logic trong lập luận khiến người nghe nhầm tưởng cái sai là đúng và cái đúng là sai. Bởi vậy, tranh luận cũng là quá trình phát hiện và bác bỏ ngụy biện để trả lại sự công bằng, khách quan cho chân lý. Do đó, trong các kỹ năng tranh luận, trước hết và quan trọng hơn hết là kỹ năng vận dụng thành thạo các qui tắc logic của phép chứng minh, kỹ năng nhận diện và đối phó với ngụy biện, tức là biết cách phát hiện lập luận nào sai và sai ở chỗ nào để từ đó biết cách bác bỏ.

Các phương pháp chứng minh và yêu cầu của phép chứng minh, các cách bác bỏ cũng như các dạng ngụy biện đã được học trong môn logic học¹. Vì vậy ở đây chúng tôi chỉ nêu lại một cách khái quát những yêu cầu cơ bản của phép chứng minh cũng như cách bác bỏ các sai lầm/ngụy biện trong chứng minh để người học nắm vững hơn, và điều quan trọng là, phải biết chuyển hóa những kiến thức ấy thành kỹ năng để có thể vận dụng nhanh nhạy, linh hoạt và hiệu quả trong tranh luận – một hoạt động giao tiếp ngôn ngữ đặc thù mà ở đó đòi hỏi rất cao các năng lực tư duy logic.

4.1.1.1. Các phương pháp chứng minh

+ *Chứng minh trực tiếp*: là cách chứng minh mà ở đó, từ tính chân thực của luận cứ suy ra tính chân thực của luận đề.

+ *Chứng minh gián tiếp*: là cách chứng minh thông qua việc phủ định tính chân thực của phản luận đề để khẳng định tính chân thực của luận đề. Chứng minh gián tiếp có thể thực hiện bằng hai cách:

- *Chứng minh phản chứng*: chứng minh tính đúng của luận đề bằng cách chứng minh phản luận đề là sai.

- *Chứng minh loại trừ*: chỉ ra tính sai lầm của các khả năng khác, trừ một khả năng của luận đề.

4.1.1.2. Yêu cầu của phép chứng minh và cách bác bỏ các sai lầm/ngụy biện trong chứng minh

¹ Xem: Lê Duy Ninh, sđd.

a. Yêu cầu đối với luận đề và cách bác bỏ luận đề:

+ *Yêu cầu đối với luận đề:*

- *Luận đề phải rõ ràng, xác định:* Trong tranh luận, yêu cầu trước hết là, luận đề được đưa ra tranh luận phải rõ ràng, xác định. Một luận đề mà trong đó các khái niệm được diễn đạt một cách mơ hồ, lập lờ, nhiều nghĩa, hiểu thế nào cũng được thì sẽ gây hiểu nhầm hoặc không thống nhất được cách hiểu, hệ quả là sẽ dẫn đến những tranh cãi vô bổ khi “ông nói gà, bà nói vịt” hoặc “hỏi một đường trả lời một nẻo”.

- *Luận đề phải đồng nhất với chính nó trong suốt quá trình chứng minh:* Nguyên tắc này yêu cầu luận đề cần chứng minh trước sau phải nhất quán, bởi nếu luận đề bị thay đổi trong quá trình chứng minh thì kết quả là, luận đề được chứng minh không phải là luận đề ban đầu.

+ *Cách bác bỏ luận đề:*

Mục đích mà tranh luận nhằm đạt tới là làm sáng tỏ chân lý qua việc khẳng định/ bác bỏ luận đề. Bởi vậy, bác bỏ luận đề là con đường ngắn nhất để giành chiến thắng trong tranh luận. Sau đây là các cách để bác bỏ luận đề:

* *Bác bỏ luận đề bằng cách chỉ ra cái sai của luận đề:*

Ví dụ: Để hạn chế vấn nạn kẹt xe, một trong những giải pháp mà sở Giao thông công chính TP. Hồ Chí Minh đã từng đề xuất đó là qui định xe ô tô biển số chẵn/ lẻ chỉ được lưu thông trong nội thành vào các ngày chẵn/ lẻ tương ứng. Tuy nhiên, các ý kiến phản biện từ phía dư luận xã hội đã chỉ ra những sai lầm của giải pháp này khi đưa ra những luận cứ để chứng minh rằng giải pháp này không những không làm giảm được lưu lượng xe lưu thông, trong khi lại làm nảy sinh thêm nhiều hệ lụy tiêu cực khác (như dùng biển số giả, hoặc sắm thêm xe, “chạy” biển số...). Thêm vào đó, nó cũng không có tính khả thi khi gây ra nhiều khó khăn cho cả hai phía: người dân và cơ quan quản lý. Với các luận cứ phản biện có sức thuyết phục này, đề xuất trên đã bị bác bỏ.

* *Bác bỏ luận đề bằng cách chứng minh phản luận đề là đúng:*

Đây là cách bác bỏ mà thay vì việc đưa ra những luận cứ trực tiếp để chứng minh luận đề là sai, người bác bỏ sẽ đưa ra những luận cứ để chứng minh phản luận đề là đúng.

Ví dụ: Để bác bỏ quan điểm cho rằng tình trạng ngập nước ngày càng trầm trọng ở thành phố Hồ Chí Minh là do biến đổi khí hậu, ta có thể chứng minh phản luận đề bằng việc đưa ra những bằng chứng để khẳng định rằng: không phải ngập nước là do biến đổi khí hậu mà trước hết và trực tiếp là do những tác nhân từ phía con người gây nên (qui hoạch hệ thống thoát nước đô thị không khoa học; xây dựng tùy tiện, thiếu qui hoạch, lấn chiếm sông ngòi, kênh rạch...).

Như vậy, bác bỏ luận đề bằng cách đưa ra những luận cứ để chứng minh rằng luận đề sai, hoặc đưa ra những luận cứ để chứng minh phản luận đề là đúng, đó là những cách bác bỏ luận đề một cách trực tiếp, cũng là cách nhanh nhất để “hạ gục” đối phương, là con đường ngắn nhất để kết thúc một cuộc tranh luận.

** Bác bỏ luận đề bằng cách bác bỏ ngụ ý biện:*

Trong tranh luận, để đạt được mục đích, không ít khi người ta dùng ngụ ý biện, tức là (một cách vô tình hay cố ý) vi phạm các qui tắc logic của tư duy. Vì vậy, khi tranh luận ta phải tỉnh táo để nhận diện các dạng ngụ ý biện luận đề và bác bỏ chúng. Sau đây là các dạng ngụ ý biện luận đề thường gặp và cách bác bỏ:

- Ngụ ý biện đánh tráo khái niệm:

Ngụ ý biện đánh tráo khái niệm là dạng ngụ ý biện mà ở đó đối phương cố tình diễn đạt các khái niệm một cách mập mờ, thiếu tính chính xác (sử dụng những từ đồng âm khác nghĩa, hoặc dùng từ đa nghĩa, hoặc từ có nghĩa mập mờ, hoặc đồng nhất bộ phận với toàn thể hay toàn thể với bộ phận), có thể gây ra nhiều cách hiểu, để rồi giải thích theo ý mình. Ngôn ngữ dân gian gọi đây là kiểu “lập lờ đánh lận con đen”.

Ví dụ (1): Thời Chiến Quốc có người vào cung, đem dâng lên vua nước Sở một vị thuốc bất tử. Viên quan canh cửa hỏi rằng: *Vị thuốc này có ăn được không?* Người ấy đáp: *Ăn được*; tức thì viên quan giật lấy vị thuốc ấy mà ăn. Chuyện đến tai vua, vua phán bắt viên quan đó đem giết. Viên quan vội kêu rằng: *Thần đã hỏi người đem dâng thuốc là “Vị thuốc này có ăn được không?” Người ấy đáp: “ăn được”, nên thần mới dám ăn. Thế là thần vô tội, mà lỗi ở người dâng thuốc. Vả lại, người đem dâng thuốc nói là bất tử, nghĩa là ăn vào thì không chết nữa. Thế mà thần vừa mới ăn mà sắp phải chết, vậy đó là thuốc tử chứ sao gọi là bất tử được? Bệ hạ giết thần, thực là bắt tội chết một người vô tội, mà tỏ rằng, thiên hạ đối*

được Bê hạ mà Bê hạ vẫn tin. Nhà vua nghe điều phân tỏ của viên quan có lý bèn tha tội chết cho viên quan ấy.

Ví dụ (2): Có một người đến gặp ông chủ để xin việc, sau khi nghe ông chủ nói rằng mức lương bình quân ở chỗ làm của ông là 300 USD/tuần, người xin việc đồng ý vào làm. Sau một tuần làm việc anh ta được trả lương 100 USD. Anh ta rất bất bình, đã tìm gặp ông chủ để làm cho ra lẽ vì cho rằng ông chủ đã lừa gạt mình. Tuy nhiên, vấn đề ở đây là do ông chủ đã dùng thuật ngụy biện đánh tráo khái niệm: *mức lương bình quân* mà ông chủ nói (300 USD) thực ra là *mức lương bình quân của công ty* (gồm cả bộ phận lãnh đạo), còn mức lương mà người làm kia được nhận (100 USD) là *mức lương bình quân của công nhân*, bởi vậy đã gây nên sự hiểu nhầm cho người làm kia.

Trong tranh luận, khi phát hiện dạng ngụy biện này thì ta phải bác bỏ bằng cách yêu cầu đối phương phải thống nhất một cách hiểu chính xác về khái niệm đó.

- *Ngụy biện đánh tráo luận đề*: đây cũng là kiểu ngụy biện rất phổ biến trong tranh luận. Theo đó, trong quá trình tranh luận, người ngụy biện đã thay thế luận đề ban đầu bằng một luận đề mới không tương đương với luận đề ban đầu để rồi đi chứng minh luận đề mới mà bỏ qua luận đề cần chứng minh ban đầu. Ngôn ngữ dân gian gọi đây là kiểu nói “từ dây cà ra dây muống”.

Ngoài ra, ngụy biện đánh tráo luận đề còn có các dạng biểu hiện khác như:

- *Ngụy biện công kích cá nhân*: đây là một loại ngụy biện rất thường gặp trong tranh luận, đặc biệt là với văn hóa tranh luận của người Việt. Đó là, khi bị bế tắc, đuối lý, vì không có khả năng đấu trí để phản biện lại quan điểm của đối phương, người phản biện đã công kích vào phẩm chất và năng lực cá nhân của đối phương (trí tuệ, đạo đức, địa vị xã hội, học vấn hay các khiếm khuyết khác), với mục đích là qua đó nhằm hạ thấp uy tín, danh dự của đối phương, làm cho người nghe nghi ngờ luận điểm của đối phương, đồng thời để nhằm đánh lạc hướng, chuyển chủ đề đang tranh luận sang sự tranh cãi cá nhân vụn vặt.

- *Ngụy biện chứng minh phẩm chất cá nhân*: đây là một dạng ngụy biện mà thay vì việc chứng minh cho luận đề, người ta lại đi chứng minh phẩm chất cá nhân của người liên quan đến luận đề đó.

Ví dụ: Để chứng minh rằng “Luận văn của học viên A rất tốt”, thay vì chứng minh giá trị khoa học của luận văn, người chứng minh lại đi chứng minh năng lực, phẩm chất của học viên A, đại loại như: A là một học viên giỏi, có tư cách đạo đức tốt... Như vậy ở đây người chứng minh đã đánh tráo luận đề “Luận văn của học viên A rất tốt” bằng luận đề “Học viên A là người có năng lực, phẩm chất tốt”.

Khi phát hiện các dạng ngụy biện đánh tráo luận đề, ta phải yêu cầu đối phương không được đánh lạc hướng mà phải quay lại với luận đề cần chứng minh ban đầu để tuân thủ nguyên tắc *luận đề phải đồng nhất với chính nó trong suốt quá trình chứng minh*.

Trong tranh luận, việc phát hiện và bác bỏ các dạng ngụy biện luận đề như đã chỉ ra trên đây là cách để từng bước tấn công làm suy yếu dần đối phương.

b. Yêu cầu đối với luận cứ và cách bác bỏ luận cứ:

Luận cứ là căn cứ để chứng minh cho luận đề, vì vậy trong tranh luận, để khẳng định luận đề đòi hỏi ta phải tuân thủ chặt chẽ các yêu cầu đối với luận cứ. Ngược lại, để phủ định luận đề ta phải phát hiện những sơ hở của đối phương khi họ vi phạm yêu cầu đối với luận cứ để phản biện và bác bỏ.

+ *Yêu cầu đối với luận cứ:*

Luật lý do đầy đủ của tư duy logic chỉ ra rằng, mọi sự khẳng định hay phủ định chỉ có giá trị khi có đủ căn cứ xác đáng chứng minh cho tính đúng của nó. Bởi vậy, luận cứ trong chứng minh được coi là xác đáng, là đủ điều kiện để khẳng định tính chất đúng đắn của luận đề khi nó thỏa mãn các yêu cầu:

- *Luận cứ phải xác thực*: yêu cầu này đòi hỏi chỉ được sử dụng các sự kiện, tư tưởng làm luận cứ cho việc chứng minh khi các sự kiện ấy là có thật, khi các tư tưởng ấy đã được khoa học và thực tiễn kiểm nghiệm tính đúng đắn.

- *Luận cứ phải đảm bảo yêu cầu cần và đủ để chứng minh cho luận đề*: để việc khẳng định / phủ định có sức thuyết phục đòi hỏi người chứng minh phải đưa ra các căn cứ một cách đầy đủ, toàn diện, chặt chẽ để tránh sự võ đoán, áp đặt một cách tùy tiện, phiến diện, chủ quan.

- *Luận cứ phải có quan hệ logic tất yếu với luận đề*: trong thực tế lập luận nói chung và lập luận trong tranh luận nói riêng, nhiều khi do vô tình hoặc cố ý người ta

đã đưa ra những luận cứ không có quan hệ logic với luận đề, do vậy nó không có giá trị để chứng minh cho luận đề.

+ *Cách bác bỏ luận cứ:*

* *Chỉ ra tính chất giả dối, không chân thực của luận cứ:*

Trong tranh luận, khi đối phương đưa ra các luận cứ để chứng minh cho luận đề, trước hết ta cần tỉnh táo để kiểm tra tính xác thực của các luận cứ ấy. Khi phát hiện ra đối phương vi phạm yêu cầu về tính xác thực của luận cứ, ta phải bác bỏ bằng cách chỉ ra sự thiếu căn cứ của các luận cứ ấy. Khi chỉ ra được tính chất giả dối, không chân thực của luận cứ cũng tức là ta đã bác bỏ được luận cứ mà đối phương dựa vào đó để khẳng định luận đề. Đây là cách bác bỏ phổ biến mà các luật sư vẫn dùng để bào chữa trong các phiên tòa.

Ví dụ: Trước khi trở thành vị tổng thống thứ 16 của Hoa Kỳ, Abraham Lincoln vốn là một luật sư nổi tiếng với tài hùng biện. Một lần, bạn của ông là Lance Armstrong bị vu cáo là hung thủ của một vụ giết người cướp của. Nhân chứng Fuerxun (đã bị nguyên cáo mua chuộc) một mực khẳng định rằng đã tận mắt chứng kiến Lance Armstrong thực hiện hành vi tội ác. Lance Armstrong dù vô tội nhưng bất lực trước chứng cứ giả tạo và đã bị kết án.

Abraham Lincoln biết tin đã tự nguyện làm luật sư bào chữa cho bạn mình. Sau khi đến hiện trường quan sát, ông đề nghị mở phiên tòa phúc thẩm. Đây là cuộc đối chất giữa luật sư của bị cáo (Lincoln) và nhân chứng của nguyên cáo (Fuerxun) tại tòa:

- Lincoln: *Anh có chắc là anh nhận rõ Lance Armstrong tại nơi xảy ra vụ án vào thời điểm đó không?*

- Fuerxun: *Đúng vậy.*

- Lincoln: *Anh đứng sau bãi cỏ, còn Lance Armstrong ở trên cây cao, hai bên cách nhau khoảng 20 – 30m, có thấy rõ không?*

- Fuerxun: *Thấy rất rõ, vì trăng rất sáng.*

- Lincoln: *Anh khẳng định là không phải anh nhận rõ Lance Armstrong bởi y phục của anh ta chứ?*

- Fuerxun: *Không phải. Tôi khẳng định tôi thấy rõ bộ mặt của anh ta, vì lúc đó ánh trăng chiếu vào mặt anh ta.*

- Lincoln: *Anh khẳng định lúc đó là vào 11 giờ đêm chứ?*
- Fuexun: *Đúng vậy, vì lúc đó tôi trở vào nhà xem đồng hồ, lúc đó là 11 giờ 15 phút.*

Từ những lời khẳng định của nhân chứng, Abraham Lincoln đã phản biện bằng cách chỉ ra tính giả dối của chứng cứ bằng lập luận rằng: “Nhân chứng thề rằng lúc 11 giờ khuya ngày 18 tháng 10 anh ta thấy rõ mặt của Lance Armstrong dưới ánh trăng. Nhưng tối hôm ấy là thượng tuần, 11 giờ khuya trăng đã xuống núi thì lấy ánh trăng ở đâu? Cho dù là nhân chứng không nhớ rõ thời gian, giả định là sớm hơn một chút thì khi đó trăng cũng ở phía tây. Nếu bị cáo đứng ở cây đại thụ nhìn ra, tức là hướng tây, thì có thể thấy ánh trăng rọi vào mặt bị cáo. Nhưng lúc đó vị trí mà nhân chứng đứng là ở sau bãi cỏ, cho nên không thể thấy được mặt của bị cáo. Nếu như bị cáo ngược mặt về phía bãi cỏ, tức là hướng về đông, thì cho dù có ánh trăng đi nữa cũng chỉ thấy được sau gáy của bị cáo. Như vậy nhân chứng làm sao có thể thấy được ánh trăng rọi vào mặt của anh ta, để có thể nhận rõ anh ta từ bãi cỏ cách đó 20 – 30m?”.

Từ việc vạch rõ tính giả dối của luận cứ, Abraham Lincoln đã khẳng định: “Tôi chỉ có thể nói với mọi người rằng, đây đích thực là một tên lừa gạt”. Và như vậy, luận đề Lance Armstrong là kẻ giết người đã bị bác bỏ (*). (Dẫn theo: *Thuật hùng biện*, tr.78-79).

Cùng với việc phát hiện và bác bỏ tính chất giả dối, không xác thực của luận cứ, việc phát hiện và bác bỏ các ngụy biện trong luận cứ cũng góp phần quan trọng trong việc làm suy yếu lập luận của đối phương.

** Các dạng ngụy biện trong luận cứ và cách bác bỏ:*

Trong thực tế tranh luận, các ngụy biện do vi phạm yêu cầu của luận cứ được biểu hiện khá đa dạng. Sau đây là các dạng ngụy biện thường gặp và cách bác bỏ:

- *Ngụy biện khái quát hóa vội vã*: loại ngụy biện này thường gặp khá phổ biến trong lập luận, đó là việc đưa ra kết luận khi dẫn ra những luận cứ vừa không đầy đủ, toàn diện, vừa không tiêu biểu, điển hình, tức vi phạm *luật lý do đầy đủ*.

Đây là chỗ sơ hở để người phản biện có thể tấn công bằng cách chỉ ra những luận cứ mà đối phương đã cố ý hay vô tình bỏ qua, nhưng lại là luận cứ có ý nghĩa quan trọng trong việc chứng minh luận đề.¹

Để phản biện lập luận này, ta phải dẫn ra thêm các luận cứ về các trường hợp khác cho kết quả trái ngược với sự qui nạp của đối phương, để từ đó khẳng định rằng kết luận mà họ đưa ra là chưa có sức thuyết phục.

- *Ngụy biện dựa vào lý lẽ theo số đông (lệ làng)*: đây là kiểu ngụy biện thay cho việc đưa ra luận cứ để chứng minh luận đề, người khẳng định lại cho rằng luận đề là đúng vì có nhiều người đã công nhận / làm như vậy, đại loại như: “tôi làm điều này vì thấy những người khác cũng làm”; hoặc: “từ trước đến giờ mọi người đều làm như vậy”.

Đây là luận cứ ngụy biện, vì nhiều người cho là đúng chưa phải là căn cứ đảm bảo cho tính đúng đắn của luận đề. Một ví dụ điển hình là trong vụ án Tân Trường Sanh, khi bị xử về tội nhận hối lộ, các cán bộ ngành Hải quan đều nhất mực biện hộ cho hành vi phạm pháp của mình rằng, “*Khi nhận tiền của Tân Trường Sanh không suy nghĩ gì bởi chuyện nhận tiền bồi dưỡng của chủ hàng lâu nay trong ngành Hải quan là chuyện bình thường*”, rằng “*nhận tiền bồi dưỡng là việc công khai, thông lệ của nhiều người*” (nên mặc nhiên được xem là... không sai!).²

Ngược lại, có khi nhiều người cho là sai cũng không tất yếu luận đề đó là sai. Đó là trường hợp các phát minh khoa học khi ra đời đã làm đảo ngược lại chân lý đã được đã từng được xem như là tất yếu, vĩnh hằng cả ngàn năm trước đó. Đó là

¹ Câu chuyện dự án bê-xít Tây Nguyên từng gây “nóng” trên diễn đàn Quốc hội, báo giới và dư luận xã hội trong suốt một thời gian khá dài với hai luồng ý kiến trái chiều nhau: một bên ủng hộ việc triển khai dự án và một bên kiến nghị dừng dự án. Mỗi bên đều viện dẫn những lý lẽ để bảo vệ cho quan điểm của mình và phản biện quan điểm của đối phương xung quanh hai vấn đề: hiệu quả kinh tế, tính an toàn và các tác động xã hội của dự án. Để bảo vệ cho lập luận của mình, phía chủ đầu tư là Tổng công ty Than khoáng sản Việt Nam (TKV) đã đưa ra chi tiết về chi phí, giá thành, lợi nhuận thu được cũng như các biện pháp kỹ thuật đảm bảo an toàn cho hai hồ chứa bùn đỏ ở Tây Nguyên. Từ đó họ khẳng định, họ đã tính toán và nhận thấy hiệu quả kinh tế vẫn được đảm bảo, dù phải xây thêm nhiều tuyến đường vận chuyển sản phẩm, cả đường sắt và đường bộ. Khoảng 5-10 năm, TKV sẽ thu hồi được vốn bỏ ra. Đại diện cho bên phản biện, các chuyên gia kinh tế, các nhà khoa học và văn hóa đã đưa ra những luận cứ để kiến nghị dừng dự án dựa trên cơ sở sự đánh giá toàn diện về hiệu quả của dự án, từ kinh tế đến chính trị cũng như các tác động môi trường và văn hóa xã hội của dự án. Chỉ xét riêng về hiệu quả kinh tế của dự án, chuyên gia kinh tế Phạm Chi Lan đã chỉ ra rằng, chủ đầu tư đã bỏ qua những con số quan trọng để chứng minh tính khả thi của dự án. TKV đã không tính đến đường vận tải tốn kém cả trăm triệu đôla. Chủ đầu tư chi ra 30 triệu USD để đầu tư cho môi trường nhưng chưa thấy đánh giá chung về tác động môi trường đối với dự án. Ngay việc xây dựng nhà máy điện phục vụ dự án cũng không cụ thể. Từ đó đi đến khẳng định rằng, chủ đầu tư đã chưa nghiên cứu thấu đáo hoặc không hình dung hết giá cả biến động trên thị trường cũng như những phức tạp trong quá trình tăng vốn của dự án.

² Báo Tuổi trẻ Chủ nhật, 1/6/1999

trường hợp nhà bác học Copernic với thuyết *Nhật tâm* (cho rằng quả đất quay quanh mặt trời) thay thế cho thuyết *Địa tâm*; nhà bác học Einstein với *Thuyết tương đối*... Và còn nhiều những phát minh khoa học vĩ đại khác cũng được khởi nguồn từ những dự cảm “khác người” do không bằng lòng với những điều tưởng như đã là chân lý với số đông.

- *Ngụy biện lợi dụng nặc danh*: đây là trường hợp ngụy biện khi người nói dẫn ra ý kiến của một người có thẩm quyền làm căn cứ để khẳng định luận đề nhưng lại không nêu cụ thể danh tính của người đó, vì vậy không ai có thể kiểm chứng sự chính xác của ý kiến đó, ví dụ như: “Một viên chức tình báo cho biết là ông đã từng hoạt động cho địch”. Một ngụy biện khác cũng thuộc loại này là dùng lời đồn đại của dư luận để làm luận cứ cho lập luận, ví dụ: “dư luận cho rằng...”; “nhiều người nói rằng...” v.v... Một khi không kiểm chứng được tính xác thực của luận cứ thì cũng đồng nghĩa với việc luận cứ ấy không có giá trị để chứng minh cho luận đề.

- *Ngụy biện dựa vào uy tín cá nhân*: đó là khi đối phương không đưa ra luận cứ để chứng minh cho luận đề mà lại khẳng định luận đề dựa vào trình độ, uy tín của người khác. Ví dụ: “ông A là một nhà khoa học lớn, chẳng lẽ lại nói sai...”; hoặc: “cô giáo đã nói như thế mà lại không đúng à?...”. Đó là một luận cứ ngụy biện, bởi lẽ rằng, trình độ, uy tín của một người không đảm bảo chắc chắn rằng tất cả những điều người đó nói đều đúng.

Đặc biệt, trong tranh tụng tại tòa, việc buộc tội hay bào chữa cho bị cáo không thể căn cứ vào những lời đồn đại của dư luận hoặc lời nói của những người có uy tín, hoặc những chứng cứ được thu thập trong quá trình điều tra không tuân thủ các nguyên tắc khách quan, không theo đúng qui định của pháp luật, bởi những luận cứ ấy không được kiểm chứng nên không có tính xác thực, do đó không đủ điều kiện làm bằng chứng để vụ án được xét xử một cách khách quan.

- *Ngụy biện dựa vào sự kém cỏi*: là dạng ngụy biện mà ở đó người ngụy biện do không chứng minh được luận đề nên kết luận rằng luận đề đó sai hoặc không tồn tại. (Đây cũng là một biểu hiện của sai lầm logic do phép loại suy không hoàn toàn).

Ví dụ: Có người lập luận: “Có thể khẳng định rằng không thể có sinh vật có trí tuệ nào khác trong vũ trụ ngoài con người, vì nếu có thì khoa học đã phát hiện ra các sinh vật đó rồi”.¹

Đây là một lập luận sai lầm, vì việc chưa tìm ra không có nghĩa là không có, mà có thể là do sự hạn chế của khoa học. Trong thực tế cuộc sống, có nhiều sự việc, hiện tượng (nhiều khi mang tính chất huyền bí) chưa có bằng chứng khoa học hay thực nghiệm để kiểm chứng, nhưng “sự không có bằng chứng không phải là bằng chứng của sự không có” (GS Vật lý Thiên văn Trịnh Xuân Thuận).

- *Ngụy biện dựa vào sức ép bằng chứng*: đây là trường hợp ngụy biện mà ở đó, thay vì đưa ra luận cứ để chứng minh cho quan điểm của mình, người nói lại đẩy gánh nặng tìm bằng chứng sang cho đối thủ.

Ví dụ: Gần đây, bộ phim cổ sử “*Lý Công Uẩn – đường tới thành Thăng Long*” đã gây nên hai luồng ý kiến đối lập trong dư luận và các nhà chuyên môn. Trong khi phần đông ý kiến phản ứng với bộ phim vì cho rằng nó “đậm chất Trung Hoa” thì một số ý kiến ủng hộ những người làm phim đã dùng nhiều ngụy biện để bênh vực cho bộ phim này. Điển hình là ngụy biện của một nhà sử học có tiếng, khi ông phát biểu: “*Vì sao mà Lý Công Uẩn lại mặc triều phục như hết vua phương Bắc? Cái thắc mắc này đã từng được nêu lên khi tượng đài đức Lý Thái Tổ dựng bên bờ hồ Hoàn Kiếm cách nay đã 5 năm. Nếu coi đó là biểu hiện không đề cao tinh thần dân tộc thì hãy đặt câu hỏi cho chính người đặt ra câu hỏi rằng họ mặc gì, đông đảo người dân và các quan chức cao cấp nhất lúc ấy ăn mặc ra sao?*”.

Có thể thấy, ở đây người lập luận đã không đưa ra chứng cứ khách quan nào để bảo vệ cho cách phục trang, thiết kế bối cảnh theo kiểu “Trung Hoa” trong bộ phim, mà lại quay sang đặt câu hỏi cho chính người đã đặt ra câu hỏi chất vấn mình, tức là đẩy gánh nặng của nghĩa vụ phải chứng minh sang phía đối thủ. Đó là một ngụy biện mà nói theo ngôn ngữ dân gian là “đánh bùn sang ao”.

Thêm nữa, trên thực tế, cả những người ủng hộ lẫn người phản bác bộ phim này đều không biết giai đoạn thời Tiền Lê - Lý, dân phục và quan phục nước ta như thế nào. Nhưng việc không biết không thể là lý do để bào chữa cho việc phục dựng trang phục theo kiểu người Trung Hoa.²

¹ Phạm Đình Nghiệm, *Nhập môn Logic học*, Nxb. ĐHQG TP. HCM, 2006.

- *Ngụy biện dựa vào chứng cứ chủ quan*: đây là trường hợp người lập luận đưa ra những luận cứ thiếu tính khách quan hoặc chưa được kiểm chứng bởi thực tiễn mà chỉ là những phán đoán, những số liệu, sự kiện chưa xảy ra nhưng lại được khẳng định như là tất yếu, hiển nhiên.

Ví dụ: Tại một diễn đàn Quốc hội gần đây đã diễn ra cuộc tranh luận khá căng thẳng giữa các đại biểu về việc: nên hay không nên đầu tư dự án đường sắt cao tốc Bắc Nam? Khi phản biện lại ý kiến của một số đại biểu cho rằng không nên làm vì nước ta còn nghèo, thu nhập bình quân đầu người còn thấp thì trong số các vị đại biểu ủng hộ “siêu dự án”, có người đã rất tự tin khi đưa ra luận cứ rằng: “*Thu nhập bình quân đầu người Việt Nam hiện nay 1.200 USD nhưng với tốc độ tăng trưởng kinh tế tương lai thì đến 2020 sẽ là 3.000 USD và lần lượt tăng đến 6.000 USD, lên 12.000 USD và đạt 20.000 USD năm 2050*”. Theo vị Đại biểu Quốc hội này, với mức thu nhập bình quân đầu người đến năm 2050 ở mức 20.000 USD thì việc đầu tư làm đường sắt cao tốc ngay từ bây giờ là đúng đắn và cần thiết.

Có thể nói, những số liệu được đưa ra rất cụ thể, với những tính toán có vẻ như rất có căn cứ khoa học trên đây thực ra là một luận cứ không có mấy giá trị, bởi nó thiếu tính khách quan, thiếu những cơ sở thực tế (khi không tính đến các yếu tố khách quan tác động bất lợi ngoài tầm kiểm soát của con người như: thiên tai, dịch bệnh, chiến tranh...). Đây là kiểu ngụy biện mà ngôn ngữ bình dị của dân gian gọi là “đếm cua trong lỗ”.

Tóm lại, nhóm ngụy biện do việc sử dụng luận cứ không có khả năng kiểm chứng hoặc chưa được kiểm chứng về tính xác thực thường được biểu hiện với rất nhiều dạng khác nhau. Tuy nhiên, chung qui lại thì điểm chung giữa các loại ngụy biện này là sự vi phạm yêu cầu về *tính xác thực của luận cứ*. Do đó, khi gặp dạng ngụy biện này ta phải bác bỏ bằng việc chỉ ra những căn cứ cho thấy những luận cứ mà đối phương sử dụng là không xác đáng do thiếu độ tin cậy, vì vậy không thể làm căn cứ có giá trị cho việc chứng minh, khẳng định luận đề.

c. Yêu cầu đối với lập luận và cách bác bỏ sai lầm/ngụy biện trong cách lập luận:

² Xem: 1) Dương Trung Quốc, *Hãy bắt đầu bằng việc chặn một đàn ngựa...*, Báo Lao động 3/10/2010; 2) Đoàn Trang, *Ngụy biện*, lichsuvn.info

+ *Yêu cầu đối với lập luận:*

- *Lập luận phải tuân thủ các qui luật logic:* Trong phép chứng minh, nhiệm vụ của lập luận là tổ chức, sắp xếp, liên kết các luận cứ để cho thấy mối liên hệ logic giữa luận cứ với luận cứ, luận cứ với kết luận nhằm hướng đích là khẳng định hay bác bỏ luận đề. Bởi vậy, để sự lập luận được chặt chẽ, logic đòi hỏi phải tuân thủ các qui luật cơ bản của tư duy (luật đồng nhất, luật cấm mâu thuẫn, luật triệt tam, luật lý do đầy đủ), các qui tắc logic của phép phán đoán (điều kiện cần, điều kiện đủ...) và các yêu cầu của phép suy luận (quy nạp, diễn dịch, tương tự).¹

- *Lập luận không được luẩn quẩn:* Yêu cầu này đòi hỏi, trong khi thực hiện phép chứng minh không được dùng luận cứ để chứng minh cho luận đề, rồi lại dùng chính luận đề đang cần chứng minh để chứng minh cho luận cứ, bởi như thế thì cuối cùng lại quay về điểm xuất phát ban đầu (lập luận vòng quanh).

- *Lập luận phải rõ ràng, mạch lạc:* Yêu cầu này đòi hỏi trong lập luận phải biết tổ chức, sắp xếp các luận cứ một cách hợp lý, mạch lạc, logic; không được lặp đi lặp lại một tư tưởng nào đó; ngôn ngữ diễn đạt phải rõ ràng, chính xác về nghĩa.

+ *Cách nhận diện và bác bỏ sai lầm/ngụy biện trong cách lập luận:*

Trong tranh luận, để bác bỏ quan điểm của đối phương, cùng với việc phát hiện các lỗi tư duy logic cũng như các dạng ngụy biện trong luận đề, luận cứ, còn cần phải tỉnh táo để phát hiện ra những sơ hở cũng như các ngụy biện trong cách lập luận của đối phương để phản biện / bác bỏ. Có thể nhận diện các sai lầm và ngụy biện thường gặp trong lập luận với các dạng cơ bản sau:

* *Ngụy biện do luận cứ không có mối liên hệ logic với luận đề:*

Thuộc về nhóm ngụy biện này có các dạng biểu hiện cụ thể sau đây:

- *Ngụy biện do luận cứ và luận đề không có quan hệ nhân - quả:*

Ví dụ (1): Để bảo vệ cho chủ trương làm đường sắt cao tốc, có vị đại biểu Quốc hội lập luận rằng: “*Thế giới có Nhật Bản, Trung Quốc, Đài Loan, Pháp, Đức, Tây Ban Nha, Bồ Đào Nha, Ý, Thụy Điển, Hà Lan, Anh, Hàn Quốc, Bỉ đã có đường sắt cao tốc; Brazil, Nga, Indonesia đang triển khai. Tôi thấy những nơi có chỉ số IQ cao thì họ có đường sắt cao tốc, Việt Nam ta cũng có chỉ số IQ cao*”. (Chuyên đề về dự án đường sắt cao tốc, VnEconomy, 09/06/2010). Ở đây, người lập luận đã đưa

¹ Xem: Lê Duy Ninh, sdd, chương IV và V

ra luận cứ “Việt Nam có chỉ số IQ cao” để đi đến kết luận “cần phải làm đường sắt cao tốc”, trong khi giữa luận cứ và kết luận không hề có quan hệ logic. Đó là chưa nói đến việc bản thân luận cứ “Việt Nam có chỉ số IQ cao” cũng không có cơ sở, vì cho đến nay tại Việt Nam chưa có một cuộc khảo sát cộng đồng nào để biết IQ của người Việt là bao nhiêu để mà nói cao, cũng như tiêu chí để so sánh cao là so với nước nào?

Ví dụ (2): Cũng liên quan đến dự án đường sắt cao tốc, những người phản đối cho rằng nếu vay thêm tiền làm đường sắt cao tốc sẽ làm tăng tổng nợ quốc gia (vì hiện tại tổng nợ quốc gia đã chiếm 42% GDP), nhưng một quan chức có trách nhiệm của Chính phủ đã trả lời rằng: “*Không tăng nợ, vì không chỉ vay nước ngoài, mà còn vay trong nước, vay doanh nghiệp, vay trong nhiều năm...*”.

Lập luận này nghe qua có vẻ hợp logic, vì tiền đề là “vay” và kết luận là “nợ”, mà theo logic thì hai phạm trù này vốn có quan hệ nhân - quả. Nhưng thực ra, trong lập luận này, giữa tiền đề “vay từ nhiều nguồn” với kết luận là “không tăng nợ” không có quan hệ logic nhân - quả, bởi vì chỉ khi không vay thì mới không làm tăng nợ chứ không phải là việc vay từ nhiều nguồn thì không làm tăng nợ.

- *Ngụy biện nhân - quả sai*: là loại ngụy biện do đánh đồng nguyên nhân với nguyên cớ, hoặc qui kết đơn giản rằng cái xảy ra trước là nguyên nhân của cái xảy ra sau mà không chỉ ra được mối quan hệ logic giữa chúng. (A xảy ra trước B không có nghĩa A là nguyên nhân gây ra B nếu không có bằng chứng về mối liên hệ logic giữa chúng).

Ví dụ (1): Trong một trận đấu, đội tuyển bóng đá Italia đã giành chiến thắng trước đội tuyển Pháp. Trong hành lang sân vận động, các cầu thủ Italia đã nói rằng sở dĩ họ chiến thắng là nhờ họ đã cầu Chúa trước trận đấu. Các cầu thủ Pháp trả lời rằng họ cũng cầu Chúa trước trận đấu vậy. Các cầu thủ Italia đáp rằng: họ cầu Chúa bằng tiếng Italia!

Ví dụ (2): Một cậu học sinh đi thi, vừa bước chân ra khỏi nhà thì gặp một người phụ nữ, sau đó không làm được bài thi nên cậu ta đổ lỗi tại ra đi “gặp gái” nên mới xui xẻo không làm được bài!

Trên đây là các dạng ngụy biện do luận cứ không có mối liên hệ logic nhân - quả với luận đề. Các dạng ngụy biện này thường được ẩn dạng khá kín đáo trong

về bề ngoài mới nghe qua tưởng như rất hợp lý, thậm chí nhiều khi còn được ngụy trang bằng những lời lẽ có vẻ thông thái, mỹ miều nên không dễ nhận diện. Vì vậy, loại ngụy biện này thường dễ đánh lừa được những người suy nghĩ hời hợt, nặng về cảm tính.

Trong tranh luận, để bác bỏ loại ngụy biện này đòi hỏi người phản biện phải tỉnh táo để xem xét thực chất của mối quan hệ logic giữa luận cứ với kết luận. Nếu phát hiện luận cứ không có mối quan hệ logic với kết luận thì phải bác bỏ các luận cứ đó, và như thế cũng tức là luận đề chưa được chứng minh.

** Ngụy biện do lập luận không cần luận cứ:*

Mọi lập luận có sức thuyết phục đều phải dựa trên luận cứ để đi đến kết luận. Tuy nhiên, trong thực tế, do không đưa ra được những luận cứ xác đáng nên người lập luận đã dùng các lý lẽ ngụy biện để lấp liếm, che đậy sự thất lý của mình. Sau đây là các ngụy biện thường gặp thuộc nhóm này:

- *Ngụy biện dựa vào sức mạnh quyền uy*: đây là loại ngụy biện mà ở đó, thay vì đưa ra luận cứ để chứng minh cho luận đề, người lập luận lại dùng uy lực hay sức mạnh để gây áp lực buộc đối phương phải tuân phục, phải chấp nhận quan điểm của mình. Đó là sự bẻ cong chân lý bằng những “lý sự cùn” mang tính áp đặt, kiểu như: “tôi là người có quyền quyết định hay là anh?”; “cấp trên đã quyết, không việc gì phải bàn nữa”; “đừng có mà trứng khôn hơn vịt”;... Loại ngụy biện này thường xảy ra khi các bên tranh luận không ngang bằng về vị thế cho nên “chân lý thuộc về kẻ mạnh”. Về điều này, nhà bác học Einstein đã từng cảnh báo rằng: “Kẻ thù lớn nhất của chân lý là sự ngạo mạn của quyền uy”.

- *Ngụy biện lợi dụng lòng thương hại (dựa vào lý lẽ đạo đức)*: đây là một loại ngụy biện mà thay vì đưa ra các luận cứ khách quan để thuyết phục người nghe, người lập luận lại tìm cách tác động vào tâm lý, tình cảm, lợi dụng lòng trắc ẩn của người nghe để họ chấp nhận đề nghị của mình. Ví dụ như: “Anh ấy không có ý định giết người, xin đừng kết tội anh ấy vì hoàn cảnh anh ấy hiện nay rất bi đát...”. Đây là chiêu thức mà dân gian gọi là dùng “khổ nhục kế”.

Trên đây là các dạng ngụy biện do lập luận mà không dựa trên luận cứ. Vậy làm cách nào để đối phó với loại lập luận mà không có luận cứ này?

Trong tranh luận, khi phát hiện đối phương ngụy biện dựa vào sức mạnh quyền uy, ta phải đòi hỏi họ đưa ra luận cứ và chỉ cho họ thấy rằng, quyền uy không thể thay thế được bằng chứng; khi gặp ngụy biện lợi dụng lòng thương hại, ta phải dùng lý trí tỉnh táo để không bị “mủi lòng” mà chấp nhận sự thỏa hiệp một cách dễ dàng. Nếu đối phương không đưa ra được chứng cứ logic và lý lẽ thuyết phục thì có nghĩa là lập luận của họ bị bác bỏ.

* *Ngụy biện do phạm các lỗi logic khác trong lập luận:*

- *Ngụy biện đen / trắng (hay là lý lẽ chẻ đôi):*

Nhiều khi trong lập luận, giữa nhiều khả năng, tình huống có thể xảy ra, người ta lại chỉ đưa ra hai khả năng đối lập nhau, để từ đó phán xét một cách cực đoan rằng không phải khả năng này thì ắt hẳn là khả năng kia mà không có sự lựa chọn nào khác. Để phản biện lập luận này ta phải chỉ ra những khả năng lựa chọn khác nhiều hơn hai khả năng mà đối phương đã đưa ra.

Ví dụ: Trong một cuộc tranh luận giữa Abraham Lincoln với chánh án Stephen Douglas về chế độ nô lệ, Douglas đã công kích tư tưởng của Lincoln về quyền bình đẳng của những người da đen. Ông ta cho rằng, bình đẳng với người da đen có nghĩa là cùng đi bỏ phiếu với người da đen, cùng ăn, cùng ngủ, cùng kết hôn với họ. Lincoln đã phản bác lại ngụy biện của Douglas rằng: *“Tôi phản đối loại logic bịp bợm này khi nói rằng, hoặc tôi không cần một nữ nô lệ da đen, hoặc tôi sẽ lấy cô ấy làm vợ. Cả hai tôi đều không cần. Tôi có thể để họ được tự do. Về một mặt nào đó, cô ta khác với tôi. Nhưng cô ta giống tôi cũng như giống mọi người khác ở cái quyền được ăn bát cơm do chính mình làm ra mà không phải xin phép người khác”*.¹

Như vậy, ở đây Lincoln đã chỉ rõ, ông đấu tranh cho sự bình đẳng của người da đen không phải chỉ vì một trong hai lý do: hoặc không cần nữ da đen làm nô lệ, hoặc sẽ lấy họ làm vợ, mà điều ông cần là trả tự do cho họ.

- *Ngụy biện lập luận vòng tròn:* là loại ngụy biện khi người lập luận dùng luận cứ để chứng minh cho luận đề, sau đó lại dùng luận đề đang cần chứng minh để chứng minh cho luận cứ. Hoá ra cuối cùng giả thuyết lại tự biện minh cho chính nó,

¹ Dẫn từ: Nguyễn Đức Dân, *Bước đầu tìm hiểu về lý thuyết lập luận và một số phương thức lập luận của người Việt*, công trình nghiên cứu khoa học cấp Bộ, TP. HCM, 2001.

quá trình lập luận vì vậy đã tạo thành một vòng tròn khép kín với việc trở lại điểm xuất phát mà không chứng minh được gì. Lập luận kiểu này còn gọi là tuần hoàn luận chứng hay là lý lẽ vòng quanh.

Vi' dụ:

- A: *Các nhà' quý tộc thích tóc vàng.*
- B: *Làm thế' nào biết chắc điều đó?*
- A: *Một nhà' quý tộc cho tôi biết điều đó.'*
- B: *Vì sao bạn biết ông ta là một nhà' quý tộc?*
- A: *Đơn giản bởi vì ông ta thích tóc vàng!*

Trong tranh luận, khi gặp loại ngụy biện này, ta phải chỉ ra rằng, với cách lập luận như vậy thì thực chất là tranh luận đang trở lại điểm xuất phát ban đầu, bởi luận đề vẫn chưa được chứng minh. Từ đó yêu cầu đối phương phải tách bạch giữa luận cứ và luận đề trong lập luận.

Tóm lại, trong tranh luận, khi đuối lý người ta thường tìm đến các ngụy biện với rất nhiều các dạng thức khác nhau. Vì vậy, có thể nói, hầu như trong chúng ta, dù vô tình hay cố ý, ai cũng đã từng ngụy biện, ngay cả những người rất am hiểu các kiến thức về logic học, thậm chí đến cả các nhà thông thái cũng không là ngoại lệ. Vì ngụy biện thường được bao bọc trong lớp vỏ ngôn từ phong phú và mỹ miều nên thường đem lại cho người nghe cảm giác về sự thông thái và hoạt ngôn với những lý lẽ mà bề ngoài có vẻ logic. Đó là lý do để ngụy biện có khả năng thuyết phục những người không có kiến thức về tư duy logic, đặc biệt là với những người chỉ quen suy nghĩ hời hợt, nặng về cảm tính.

Trở lên, chúng tôi đã trình bày các kỹ năng để chứng minh, bác bỏ và đối phó ngụy biện trong tranh luận. Tuy nhiên, để giành chiến thắng trong tranh luận đòi hỏi phải biết vận dụng kết hợp một cách linh hoạt và phù hợp các kỹ năng này trong từng tình huống tranh luận cụ thể, dựa trên cơ sở của sự kết hợp nhuần nhuyễn giữa các phương thức lập luận logic hình thức với lập luận đời thường thì mới đem lại hiệu quả thuyết phục cao.

Đặc biệt, cùng với việc vận dụng linh hoạt các kỹ năng trên đây, một nguyên tắc có ý nghĩa phương pháp luận cần phải luôn quán triệt trong kỹ năng tranh luận là, phải tìm ra “gót chân Asin” của đối thủ để “đánh đòn cân não” có tính chất quyết

định, bởi đó là con đường ngắn nhất để giành chiến thắng, thay vì cứ “cò cưa” dai dẳng bằng việc bắt bẻ những lỗi vụn vặt, nhỏ nhặt, chỉ có ý nghĩa cục bộ mà không có tính quyết định.

Như vậy, có thể nói, kỹ năng tranh luận trước hết là kỹ năng vận dụng thành thạo các qui tắc logic của phép chứng minh, trên cơ sở của sự suy nghĩ sâu sắc, nhạy bén, cùng với các lý lẽ sắc bén và khả năng lập luận chặt chẽ. Đó cũng là cơ sở để giúp ta nhận diện và ứng phó với các loại lỗi tư duy logic và ngụy biện. Chỉ khi tuân thủ nghiêm ngặt các qui luật của tư duy logic thì việc khẳng định hay bác bỏ trong tranh luận mới có khả năng trả lại cho chân lý sự công bằng, khách quan và chân thực. Do đó, để rèn luyện kỹ năng tranh luận thì điều quan trọng là phải nắm vững các qui tắc logic trong lập luận, phải xây dựng được thói quen tư duy phản biện với những góc nhìn đa chiều để tìm ra con đường đúng đắn đi tới chân lý. Cùng với đó, phải nghiên cứu thật nhiều các dạng ngụy biện để loại trừ các sai lầm trong tư duy, cũng như để khi gặp nó ta có thể nhanh chóng phát hiện và biết cách đối phó nhanh nhạy, kịp thời.

Tuy nhiên, để giành chiến thắng trong tranh luận, cùng với việc rèn luyện các kỹ năng tư duy logic, cần vận dụng một số chiến thuật hiệu quả khác để mài sắc kỹ năng phản biện.

4.1.2. Một số chiến thuật phản biện hiệu quả

4.1.2.1. Thuật so sánh

So sánh là một thuật phản biện có hiệu quả để bác bỏ luận điểm của đối phương nếu ta biết sử dụng nó đúng lúc, đúng chỗ và đúng cách.

Ví dụ:

Vào thập niên 30 của thế kỷ XX, một nhà buôn người Anh đặt mua một thương gia người Hoa 3.000 cái thùng da. Sau đó lấy cớ rằng trong thùng da có chất liệu bằng gỗ, không thể gọi là thùng da nên đòi bồi thường. Để phản biện lại, luật sư biện hộ cho thương gia người Hoa đưa ra một cái đồng hồ mạ vàng và nói rằng, cái đồng hồ này tất nhiên là không phải làm hoàn toàn bằng vàng, nhưng mọi người vẫn gọi đó là đồng hồ vàng. Trước sự so sánh có sức thuyết phục của vị luật sư, nhà buôn người Anh đành phải thất lý và chấp nhận thua cuộc.

Để việc vận dụng phép so sánh thực sự có hiệu quả thì phải tuân thủ các qui tắc logic của phép suy luận tương tự, cụ thể là phải đảm bảo các yêu cầu sau đây:

a) So sánh phải xác đáng, không gượng gạo, nghĩa là người và việc được đem ra so sánh phải có nhiều nét tương đồng (phải thỏa mãn yêu cầu về các yếu tố lượng, chất, quan hệ). Ví dụ: Trong cuộc tranh luận trực tuyến về dự án bôxít Tây Nguyên, một trong những lý do mà các nhà khoa học đưa ra để kiến nghị nên dừng dự án, có một lý do quan trọng là sự lo ngại những hậu quả nghiêm trọng về môi trường mà dự án này có thể gây ra. Để minh chứng cho điều này, phía phản biện đã dẫn ra sự cố vỡ hồ chứa bùn đỏ ở một dự án bôxít của Hungary mới xảy ra gần đây như một thảm họa môi trường không chỉ của quốc gia này, mà còn là thảm họa của cả châu Âu..., để từ đó liên hệ với dự án bôxít Tây Nguyên và đặt vấn đề: Hungary là một trong những nước tiên tiến, trình độ cao hơn Việt Nam mà sự cố vẫn xảy ra. Chúng ta liệu có dám tự tin mình hơn Hungary không?

Để tăng thêm sức nặng của sự so sánh, một ý kiến phản biện khác còn bổ sung thêm: “Sự cố bùn đỏ tại Hungary vừa qua không phải là sự cố duy nhất. Vào năm 2005, Ukraine cũng đã gặp sự cố này. Tổng thống Ukraine lúc đó đã phải xuống trực tiếp hiện trường để chỉ đạo. Nước sông Đa Nuyép đỏ ngầu. Sự cố này đã được gọi là “khủng bố đỏ”.

Từ những so sánh rất xác đáng về sự tương đồng cả về lượng, về chất và về quan hệ ấy, những người phản biện đã đi đến khẳng định luận đề: vấn đề sinh thái, môi trường là điều rất nguy hiểm trong chuyện khai thác bôxít tại Tây Nguyên¹.

b) Đối tượng so sánh phải đơn giản, dễ hiểu, quen thuộc, được nhiều người biết, không nên đưa ra những ví dụ so sánh mơ hồ, xa lạ, khó hiểu.

Cũng trong cuộc tranh luận về dự án bôxít, để phản biện lại ý kiến cho rằng, vấn đề môi trường là không đáng lo ngại vì sẽ được giám sát chặt chẽ, một chuyên gia kinh tế đã phản biện lại rằng: “*Những dự án được bộ ngành đầu tư liệu có được thẩm định đúng? Tôi e rằng nếu đúng thì câu chuyện Vedan đã không xảy ra. Không lẽ cách đây 14-15 năm, chủ đầu tư không thẩm định tác động của môi trường hay sao? Tại sao để đến 15 năm trời, người dân kêu, con sông Thị Vải bị ảnh hưởng nghiêm trọng, vấn đề mới được đưa ra ánh sáng? Câu chuyện về con*

¹ Xem: *Tường thuật trực tiếp Tranh luận trực tuyến về bôxít Tây Nguyên*, vietnamnet.vn

tàu Vinashin là một bài học lớn vẫn còn đang nóng bỏng. Chỉ trong thời gian ngắn, Vinashin nợ đến 86.000 tỷ đồng mà không có ai giám sát. Tôi tự hỏi trách nhiệm của các ngành đến đâu?

Ai dám chắc bô-xit Tây Nguyên không rơi vào tình trạng tương tự?”¹

Ở đây người phản biện đã dẫn ra hai vụ việc làm đối tượng so sánh rất xác đáng, bởi đây là hai vụ việc rất tiêu biểu, điển hình cho sự thờ ơ, vô trách nhiệm của các cơ quan kiểm tra, giám sát dẫn đến những hậu quả nghiêm trọng cho môi trường, cho cuộc sống mưu sinh của người dân và nền kinh tế của đất nước, trở thành những điểm “nóng” gây bức xúc trong dư luận xã hội thời gian gần đây.

c) Đối tượng so sánh phải có khả năng gây ấn tượng, có sức tác động mạnh; nếu có ý nghĩa sâu sắc, thâm thúy thì càng có giá trị, bởi sự lập luận nhờ đó mà càng có sức thuyết phục hơn.

Ví dụ: Một lần Kalinin - lãnh tụ Cộng sản Nga, giảng giải cho các đại biểu nông dân về tầm quan trọng của liên minh công nông. Mặc dù ông đã giảng giải cặn kẽ, nhưng có người vẫn chưa hiểu. Một người hỏi: “*Với chính quyền Xô Viết thì bên nào quý hơn, công nhân hay nông dân?*” Kalinin hỏi lại: “*Với một người thì chân nào quý hơn, chân phải hay chân trái?*”

Đây quả là một phép so sánh rất đặc địa, bởi nó không chỉ gây ấn tượng mà còn rất sâu sắc và thuyết phục.

4.1.2.2. Thuật phản vấn

Phản vấn là phản biện bằng cách đặt câu hỏi. Phản biện bằng cách đặt câu hỏi cũng là một thủ thuật có hiệu quả được dùng khá phổ biến trong tranh luận, đặc biệt là với những nhà hùng biện tài ba.

Từ thời cổ đại Hylạp, nhà hùng biện Socrate đã thể hiện biệt tài phản biện bằng cách này. Bằng phương pháp và kỹ thuật đặt câu hỏi, ông giúp người được hỏi có dịp suy nghĩ và tự trả lời. Phần hỏi và trả lời sẽ được thực hiện cho đến khi người tranh luận nhận thức được vấn đề là mình sai. Như vậy, câu trả lời của họ cũng chính là giải pháp là do chính họ tìm ra. Vì vậy, phương pháp đặt câu hỏi trong tranh luận còn được gọi là phương pháp Socrate, mà như ông đã nói: “*Mẹ tôi đỡ đẻ cho sản phụ, còn tôi đỡ đẻ cho những bộ óc*”.

¹ Xem: *Tường thuật trực tiếp Tranh luận trực tuyến về bôxít Tây Nguyên*, vietnamnet.vn

Ví dụ: Một lần Socrate đã tranh luận với Juystemos khi ông này cho rằng: phàm ai đã lừa dối đều là hạng người không chính nghĩa. Để phủ nhận quan điểm này, Socrate đã phản biện bằng phương pháp đặt câu hỏi:

- S: *Khi chiến tranh phải lừa dối kẻ địch thì sao?*
- J: *Cái đó thì chính nghĩa. Nhưng tôi muốn nói đến việc lừa dối những người bạn.*
- S: *Vậy thì nếu một vị tướng thấy binh lính hoang mang, tinh thần chiến đấu sút giảm liền lừa họ rằng quân cứu viện sắp tới để lên dây cót tinh thần cho binh sĩ. Loại lừa dối này nên xem thuộc loại nào?*
- J: *Nên coi là chính nghĩa.*
- S: *Lại nữa, một em bé bị bệnh nhưng không chịu uống thuốc, cha mẹ đã lừa em là cái này ngon lắm. Nhờ vậy mà em mới uống thuốc và hết bệnh. Nên xếp việc lừa dối này vào loại nào?*
- J: *Là chính nghĩa.*
- S: *Thấy bạn mình lâm vào tình cảnh thất vọng cùng cực, sợ anh ta thối chí tự vẫn, người bạn bèn giấu đi những thứ có thể dùng để tử tử. Hành vi này nên xếp vào loại nào?*
- J: *Đương nhiên là chính nghĩa.*
- S: *Vậy là, ngay với bạn bè cũng có những lúc không nhất thiết phải thành thật, đúng không?*
- J: *Quả đúng vậy. Tôi xin rút lại lời mình đã nói.*

Như vậy, bằng cách đặt câu hỏi với sự dẫn dắt vấn đề rất tự nhiên để đối phương trả lời, Socrate khéo léo dẫn đối phương đến chỗ phải tự phủ định chính luận đề của mình mà vẫn cảm thấy thoải mái, không gây cho họ có cảm giác bị truy bức hay áp đặt.

Còn đây cũng là một ví dụ tương tự, nhưng là ở Trung Hoa cổ đại:

Cùng thời với Mạnh Tử, một người tên là Trần Tương đưa ra quan điểm rằng: bậc thánh hiền cũng cần phải lao động với mọi người, không nên thoát ly công việc lao động trực tiếp. Để phản đối quan điểm này, Mạnh Tử không phản biện trực tiếp vào luận điểm ấy mà đã dùng cách liên tiếp đưa ra các câu hỏi để Trần Tương phải trả lời:

- Hỏi: *Ngài ăn thóc lúa do ngài trồng, đúng không?*
- Đáp: *Đúng!*
- Hỏi: *Vải để may quần áo cho ngài mặc đều do ngài dệt chứ?*
- Đáp: *Không, tôi chỉ mặc vải thô thôi.*
- Hỏi: *Ngài có đội nón không?*
- Đáp: *Có!*
- Hỏi: *Đội nón gì?*
- Đáp: *Đội nón làm bằng lụa.*
- Hỏi: *Ngài tự dệt sao?*
- Đáp: *Không, dùng gạo để đổi.*
- Hỏi: *Tại sao ngài không tự dệt lấy?*
- Đáp: *Vì nó cản trở công việc đồng áng.*
- Hỏi: *Ngài cũng nấu cơm bằng nồi, dùng vật liệu sắt để trồng trọt, đúng không?*
- Đáp: *Đúng!*
- Hỏi: *Ngài tự làm à?*
- Đáp: *Không, tôi dùng gạo để đổi.*

Đến đây thì tự Trần Tường cũng nhận ra được sự phi lý trong quan điểm của mình, rằng: vừa trồng trọt vừa làm việc khác thì không thể, cũng như vừa phải trị vì quốc gia, vừa tham gia lao động sản xuất là chuyện không thể được.

Ở đây, Mạnh Tử cũng đặt đối phương trước một loạt câu hỏi cần phải trả lời liên tiếp, bắt đầu từ những câu hỏi tưởng như không liên quan đến vấn đề đang tranh luận, nhưng thật ra những câu hỏi đó đều dẫn dắt tới kết luận phản lại luận điểm của đối phương một cách rất tự nhiên.

- Trong thực tế tranh luận, việc hỏi để chất vấn về sự thiếu nhất quán của đối phương, qua đó để bác bỏ luận điểm của họ cũng là thủ thuật mà các chính khách hay luật sư bào chữa trước tòa vẫn thường hay dùng.

Ví dụ: Vào thời Tưởng Giới Thạch, ở Trung Quốc xảy ra sự việc: chính quyền Quốc dân đảng bắt bảy nhân sĩ yêu nước chủ trương chống Nhật, định gán cho họ tội liên kết với cộng sản chống lại chính phủ. Tại phiên tòa, một trong bảy nhân sĩ này là Trâu Thao Phấn đã chất vấn lại tòa như sau: “Chúng tôi gửi điện đề nghị

Trương Học Lương chống Nhật mà khởi tố chúng tôi câu kết Trương, Dương làm binh biến. Chúng tôi cũng gửi điện như vậy cho Chính phủ Quốc dân thì tại sao không nói chúng tôi câu kết với Chính phủ Quốc dân? Đảng Cộng sản viết thư công khai cho chúng tôi mà khởi tố chúng tôi câu kết với Đảng Cộng sản. Đảng Cộng sản cũng viết thư công khai cho Tưởng uỷ viên trưởng và Quốc dân đảng, vậy thì phải chăng Tưởng uỷ viên trưởng và Quốc dân đảng cũng câu kết với Đảng cộng sản?” (Đến đây, những người dự phiên toà cười vang). (Theo *Kiến thức Ngày nay*)

- Đặc biệt, trong tranh luận, nếu gặp tình huống đối phương cố tình đặt ra những câu hỏi khó để dồn ta vào chân tường, khi đó ta có thể phản biện lại bằng cách đặt câu hỏi chất vấn lại đối phương để chỉ ra sai lầm của họ và giành lại thế chủ động của mình.

Ví dụ: Có giai thoại của người Trung Hoa kể rằng, Tiền Ích Khiêm vốn là viên thượng thư bộ Lễ triều đình nhà Minh nhưng đầu hàng nhà Thanh, có người cháu gái sau khi mất tang chồng đã tái giá. Gặp người cháu, ông ta hỏi mót:

- *Hai lần cưới đều là cưới, lần trước trống nhạc vang trời còn lần này sao im ắng vậy?* (theo tục lệ địa phương, trong lễ cưới tái giá không có trống nhạc).

Cô cháu biết người cậu hỏi mỉa về nhân thân của mình. Theo đúng cách của người cậu, cô hỏi lại:

- *Hai lần cậu đến mừng đám cưới cháu, lần trước cậu mặc áo cổ tròn, còn lần này sao lại đính mót?* (y phục quan lại nhà Minh mặc áo cổ tròn, y phục nhà Thanh mặc áo đính mót).

Trước câu hỏi phản công hóc hiểm của cô cháu, người cậu chỉ còn biết cúi gằm im lặng.

Như vậy, hỏi lại để né tránh trả lời rồi chuyển lại cho đối phương một câu hỏi khó tương tự, đó là một thủ thuật phản biện vô cùng lợi hại, có sức công phá mạnh mẽ để chuyển bại thành thắng, nhờ đó mà giành lại thế chủ động.

4.1.2.3. Thuật “cài bẫy”

- Trong tranh luận, người có tầm nhìn chiến lược thường không thụ động chờ đợi đối phương tấn công rồi mới ứng phó mà còn phải biết “cài bẫy” rồi khéo léo dẫn dụ để đối phương sập bẫy, giống như người thợ săn chuyên nghiệp biết dự đoán đường đi của con mồi để giăng bẫy. Đây là một thủ thuật mà những người

làm công tác điều tra xét hỏi hay luật sư thường sử dụng trong thẩm vấn, khiến đối phương do mất cảnh giác mà bộc lộ sơ hở.

Ví dụ: Đang thẩm vấn để điều tra một người vì nghi ngờ người đó phạm tội ăn cắp, người thẩm vấn bất ngờ nêu câu hỏi: “Ông giấu tiền ăn cắp đó ở đâu?”... Nếu đó là người ăn cắp thật thì rất dễ bị lộ diện vì mất cảnh giác khi trả lời câu hỏi này.

4.1.2.4. Thuật “gây ông đập lưng ông”

Đây cũng là một chiến thuật phản biện có thể giúp hạ “nốc ao” đối thủ và giành chiến thắng giòn giã. Với thuật phản biện này, trước tiên ta hãy tạm thời đồng ý với quan điểm của đối phương, sau đó dùng đúng kiểu lập luận của họ để tấn công lại họ.

Ví dụ (1): Có một viên chức ngoại giao người Canada tham gia tranh cử ủy viên Quốc hội nhưng bị nhiều người phản đối vì phân biệt nguồn gốc xuất thân. Những người phản đối ông đã lập luận rằng, mặc dù bố ông người Hoa Kỳ nhưng ông được sinh ra ở Trung Quốc, bú sữa của vú nuôi người Trung Quốc nên trong người ông có dòng máu của người Trung Quốc. Ông đã phản biện lại lập luận này rằng: “*Lúc nhỏ các vị đều uống sữa bò, sữa dê, như vậy dòng máu của các vị thật khó xác định!*”.

Ví dụ (2): Một câu chuyện hài hước nước ngoài kể rằng, một cậu bé đến hiệu bánh mua hai ổ bánh mì. Cậu phát hiện ổ bánh mì hôm nay nhỏ hơn mọi hôm bèn hỏi chủ tiệm:

- Ông không cảm thấy ổ bánh mì hôm nay nhỏ hơn mọi hôm sao?

Chủ tiệm ngụy biện:

- À, không sao đâu. Nhỏ một tí, như thế tiện cho cháu khi cầm về!

Cậu bé không nói gì, chỉ trả tiền một ổ bánh rồi đi. Chủ tiệm gọi cậu bé lại:

- Ê, cậu chưa trả đủ tiền!

Cậu bé thản nhiên trả lời:

- À, không sao đâu. Như vậy sẽ tiện cho ông hơn khi đếm tiền!

Ở hai ví dụ trên đây, người phản biện đã dùng thuật “gây ông đập lưng ông”, tức là dùng đúng cách lập luận của đối phương để tung ra những đòn giáng trả đích đáng khiến đối phương chỉ còn biết “ngậm bồ hòn làm ngọt”!

Cách phản biện này còn gọi là phản biện mô phỏng.

Như vậy, trong tranh luận, việc vận dụng linh hoạt các chiến thuật logic như so sánh, phản vấn, cài bẫy, “gây ông đập lưng ông” sẽ góp phần đắc lực cùng với các kỹ năng tư duy logic trong chứng minh và bác bỏ, các kỹ năng phát hiện và đối phó nguy biến để tạo nên sức mạnh tổng hợp của trí tuệ giúp ta có thể giành chiến thắng.

Tuy nhiên, trong thực tế, để thuyết phục người khác công nhận lẽ phải, chấp nhận chân lý nhiều khi lại không đơn thuần chỉ dựa trên các năng lực trí tuệ mà còn có sự chi phối của yếu tố cảm xúc, tình cảm. Nói cách khác, lý trí và tình cảm, trí tuệ và cảm xúc luôn là đôi bạn đồng hành trên con đường tiếp cận chân lý. Dân gian từng khẳng định: “Nói phải củ cải cũng nghe”. Khái niệm “nói phải” ở đây cần được hiểu là nói “có lý có tình”. Thực tế cũng chứng nghiệm rằng, khi ta ở trong tâm trạng thoải mái, dễ chịu, với cảm xúc vui vẻ, thân thiện, ta rất dễ chấp nhận yêu cầu của người khác, hoặc có thể ra một quyết định nào đó rất dễ dàng. Nhưng cũng với một ý kiến hay yêu cầu đó mà gặp lúc ta đang ở trong tâm trạng không thoải mái, bức bối, khó chịu thì mọi việc sẽ không dễ dàng, nhất là việc chấp nhận ý kiến người khác trái với ý mình.

Ngữ dụng học khi nghiên cứu về lập luận như một chiến lược hội thoại cũng đã chỉ ra rằng, để có một màn thuyết phục thành công phải cần đến các yếu tố:

- a) Cơ hội (thời cơ nói)
- b) Lý lẽ (luận cứ, trật tự sắp xếp các ý)
- c) Tính biểu cảm của lời (giọng điệu, từ ngữ, thái độ, cử chỉ, ánh mắt...).
- d) Thái độ người nghe (tính cách, tâm lý, nhận thức, tình cảm...)¹

Như vậy lý lẽ (luận cứ) trong lập luận cũng chỉ là một nhân tố (cho dù là nhân tố hết sức quan trọng) để làm nên thành công của một màn thuyết phục. Trong thực tiễn giao tiếp nói chung (và tranh luận nói riêng), có khi lập luận rất chặt chẽ nhưng vẫn không thuyết phục được người nghe, vì người nghe có thái độ cố chấp hoặc bất hợp tác.

Bởi vậy, một cuộc tranh luận sẽ đạt được kết quả tối ưu khi chân lý được làm sáng tỏ trong sự thấu tình đạt lý mà không làm sút mẻ mối quan hệ giữa hai bên tranh luận.

¹ Xem: Đỗ Thị Kim Liên, *Giáo trình Ngữ dụng học*, Nxb. ĐHQG HN, 2005, tr. 141-142.

Vậy làm thế nào để có thể bác bỏ ý kiến người khác mà khiến họ “tâm phục khẩu phục”?

Làm thế nào để khi nghe người khác phản biện ý kiến của mình mà mình không tự ái?

Các chiến thuật tâm lý sau đây sẽ góp phần giúp ta trả lời các câu hỏi đó.

4.2. Các chiến thuật tâm lý trong tranh luận

Để giành được chiến thắng trong một cuộc tranh luận, cùng với năng lực trí tuệ được biểu hiện qua các kỹ năng tư duy logic thì năng lực “trí tuệ cảm xúc” được biểu hiện qua khả năng vận dụng linh hoạt và khéo léo các chiến thuật tâm lý cũng đóng một vai trò không kém phần quan trọng, bởi trong thực tế, nhiều khi “thấu lý” nhưng không “đạt tình” thì cũng khó có thể thuyết phục đối phương chấp nhận ý kiến của mình. Đó cũng là lý do để dân gian đúc kết: “Biết mình biết ta trăm trận trăm thắng”. Sau đây là một số chiến thuật tâm lý để thu phục đối phương và giành chiến thắng trong tranh luận.

4.2.1. Các thuật “đắc nhân tâm”¹

+ *Khởi động một cách nhẹ nhàng để gây thiện cảm ban đầu:*

- Thông thường, khi bắt đầu một cuộc tranh luận, cả hai bên đều trong tâm thế sẵn sàng đối phó với sự tấn công của phía bên kia. Nếu bạn bắt đầu cuộc tranh luận với một thái độ có vẻ nghiêm trọng, với những từ “đao to búa lớn” thì sẽ càng thúc đẩy thêm sự gia tăng bản năng tự vệ của đối phương. Vì vậy, với một giọng điệu nhẹ nhàng, điềm tĩnh, với một thái độ ôn hòa khi mở đầu cuộc tranh luận, bạn sẽ khiến đối phương không có cảm giác về việc sắp bị tấn công, sẽ làm cho đối phương lơ là ý thức phòng thủ cũng như tinh thần sẵn sàng công kích.

+ *Tìm điểm tương đồng để hóa giải tâm lý kháng cự của đối phương:*

¹ Trong cuốn *Đắc nhân tâm*, tác giả Dale Carnegie đưa ra 12 lời khuyên để thuyết phục người khác nghĩ như mình, trong đó cần coi trọng các yếu tố như:

- Phải tôn trọng ý kiến của người khác, đừng bao giờ chê ai là lầm lẫn cả.
- Khi thấy mình sai, hãy thẳng thắn thừa nhận.
- Dùng trái tim để chiến thắng lý trí: nên ôn tồn, ngọt ngào, không nên xẵng.
- Hãy dẫn dụ cho đối thủ đáp “có” ngay từ đầu câu chuyện.
- Hãy để đối phương bày tỏ hết ý nghĩ sâu kín của họ ra và sẵn lòng lắng nghe họ.
- Hãy cho họ biết rằng mình có nhiều thiện cảm với những ý tưởng và mong muốn của họ.
- Đừng tiếc lời nhận xét tốt đẹp về đối phương để gợi tình cảm cao thượng ở họ.

- Tâm lý chung của con người là luôn có xu hướng cố thủ, kháng cự lại những quan điểm đối lập với mình, vì vậy, muốn chiến thắng trong cuộc tranh luận thì trước hết hãy cố gắng phá bỏ rào cản tâm lý này, tạo cho đối phương tâm lý thoải mái bằng việc ngay từ đầu cuộc tranh luận hãy khoan vội nêu lên những điểm bất đồng. Trái lại, hãy đưa ra những vấn đề mà họ quan tâm, tìm những điểm chung và sự đồng cảm để làm đối phương mất cảnh giác bằng cách đặt ra những câu hỏi khiến anh ta phải trả lời “đúng” hoặc “có”, sau đó từng bước đi vào vấn đề trọng tâm, hướng họ đến việc công nhận điều mà mình mong muốn. Đây còn gọi là thuật “dụ rắn ra khỏi hang”.

Trong cuốn *“Làm sao dẫn dụ hành động của loài người”*, giáo sư Overstreet nói: “Một câu trả lời “không” là một trở ngại khó vượt nổi”. Khi một người nói “không” thì đó không phải chỉ là hành vi ở lời, mà còn là phản ứng của sự chống cự, phòng thủ, bất hợp tác được lan truyền trong toàn bộ cơ thể của họ. Khi một người đã nói “không” thì sẽ khó mà làm họ đổi ý; vì lòng tự trọng, họ sẽ tiếp tục nói “không”, thậm chí ngay cả khi họ hiểu rằng nói “không” là vô lý. Cho nên, ngay từ mở đầu cuộc tranh luận, bạn hãy cố gắng đặt những câu hỏi để buộc họ phải trả lời “có”. Khi một người nói từ “có” cũng là lúc họ đang thả lỏng mình trong tâm thế thoải mái để sẵn sàng tiếp nhận, khi đó họ sẽ bớt khắt khe hơn với quan điểm của người khác.

Bởi vậy, từ bước khởi đầu của tranh luận, bạn hãy chủ động tìm ra ít nhất một điểm gặp gỡ, tương đồng với quan điểm của đối phương (cho dù chỉ là một vấn đề nhỏ nhặt, không mấy quan trọng), để khéo léo dẫn dắt họ đồng ý với mình. Đây là một mẹo nhỏ nhưng lại rất có tác dụng, bởi nó sẽ làm cho đối phương thay đổi quan điểm rằng bạn là đối thủ của họ.¹

+ *Hãy tôn trọng những ý kiến khác với mình:*

- Trong cuộc sống, mỗi người đều có tư tưởng, nhận thức, quan điểm cũng như tính cách riêng, do đó mỗi người có cách nhìn và ý kiến khác nhau về cùng một vấn đề là điều hiển nhiên. Bởi vậy đừng bao giờ coi thường niềm tin của những người bất đồng ý kiến với mình, cũng đừng bao giờ vội qui kết quan điểm của họ là sai chỉ vì khác với quan điểm của mình mà chưa có sự xem xét, kiểm chứng cặn kẽ.

- Không những phải hiểu rằng, mọi người đều có lý của mình khi suy nghĩ và

¹ Xem: *Đắc nhân tâm*, tr.130

hành động mà bạn còn phải đặt mình vào địa vị người khác để hiểu được nguyên nhân dẫn đến những thái độ và hành động ấy và để biết cảm thông với họ. Nếu bạn muốn thuyết phục đối phương nghe theo mình thì đối phương cũng có mong muốn tương tự như bạn, bởi vậy, hãy biết tôn trọng ý kiến và quan điểm của đối phương nếu bạn cũng muốn họ tôn trọng ý kiến của mình.

Vì thế, trong một cuộc tranh luận, hãy cố gắng lắng nghe, hãy để người khác có cơ hội được bộc lộ quan điểm của mình và được chia sẻ. Nhà quân sự kiệt xuất thời cổ đại ở Trung Hoa là Tôn Tử từng đúc kết rằng: “Biết người biết ta, trăm trận trăm thắng; không biết người mà biết ta, một thắng một bại; không biết người không biết ta, trận nào cũng bại”. Trong tranh luận cũng vậy. Khi không biết lý do và căn cứ của đối phương thì khoan vội tranh luận với họ, vì vậy hãy thăm dò ý tứ đối phương bằng cách để họ trình bày hết quan điểm của họ, không nên ngắt lời, qua đó mới hiểu rõ ý đồ, luận điểm và luận cứ của họ, từ đó mới tìm ra điểm yếu của họ mà phản biện lại, bởi khi họ càng nói nhiều thì càng dễ bộc lộ những sơ hở.

+ *Giữ thể diện cho đối phương:*

Trong cuộc sống, sự nhầm lẫn hoặc sai lầm là điều khó ai tránh khỏi, nhưng đồng thời con người ai cũng có lòng tự trọng và ý thức bảo vệ danh dự của mình. Bởi vậy, trong quá trình tranh luận, để phê phán mà không làm tổn thương lòng tự trọng của đối phương, để họ tiếp nhận sự phản biện mà không tự ái, bạn phải coi trọng việc giữ thể diện cho họ. Vậy làm thế nào để giữ thể diện cho đối phương trong tranh luận?

- Khi phản biện và chỉ ra cái sai của đối phương, không nên phủ nhận sạch trơn, mà trước hết bạn hãy cố gắng khẳng định những mặt mạnh, tìm ra một vài điểm hợp lý trong quan điểm của họ để bày tỏ sự đồng tình, hoặc chí ít cũng phải ghi nhận sự thiện chí và cố gắng của họ. Hãy nói để họ hiểu rằng, mục đích mà cả hai bên muốn đạt tới là giống nhau, chỉ có góc nhìn hay phương tiện và cách thức để đi đến mục đích ấy là khác nhau mà thôi.

- Cần tránh việc nhạo báng hay đả kích ý kiến của đối phương, bởi như thế sẽ làm tổn thương lòng tự trọng của họ, hậu quả là sẽ càng khoét sâu thêm mâu thuẫn cũng như làm kích động thái độ phản kháng của họ, và như thế, cái giá của sự thắng lợi (nếu có) là bạn đã có thêm một kẻ thù.

- Đặc biệt, trong bất cứ tình huống nào cũng cần tuyệt đối tránh việc công kích vào đời tư hoặc xúc phạm nhân cách cá nhân của người tranh luận, bởi khi bạn làm điều đó với mục đích để làm mất uy tín của đối phương, thì chính bạn lại cũng đồng thời đang tự phơi bày sự bất lực cũng như đang tự hạ thấp giá trị của mình.

+ *Đề cao sự quan trọng của đối phương:*

- Theo qui luật tâm lý thông thường, mọi người ai cũng muốn được người khác coi mình là quan trọng. Khi mong muốn này được đáp ứng thì người ta sẽ trở nên rộng lượng hơn, và cũng vì thế mà dễ chấp nhận ý kiến của người khác. Bởi vậy, để đạt được mục đích là thuyết phục người khác nghe theo mình thì trước hết, một cách chân thành, bạn hãy tìm ra những lý do để làm thỏa mãn mong muốn của họ trước đã. Đây là chiến thuật “lùi một bước để tiến hai bước”.

Câu chuyện sau đây là một ví dụ: Thương gia F. Parsons đến gặp một viên chức sở thuế để khiếu nại về việc ông bị đánh thuế nhầm vào một khoản tiền mà thực tế ông không thu nợ được. Viên thu thuế lạnh lùng đáp: “Cái đó tôi không biết. Đã khai số tiền đó thì phải đóng thuế”. Hai bên cãi lý trong một giờ đồng hồ mà viên thu thuế vẫn lạnh lùng và cố chấp, quyết không thay đổi ý kiến, mặc cho ông F. Parsons cố sức đưa ra các lý lẽ và dẫn chứng để thuyết phục. Sau đó ông F. Parsons đã thay đổi chiến thuật bằng cách đề cao vị thế của viên thu thuế, tỏ ra thông cảm với công việc của ông ấy và tìm điểm chung giữa hai người. Ông nói: “Tất nhiên tôi cho rằng việc của tôi không quan trọng bằng những việc khác gai góc hơn nhiều mà ông thường phải giải quyết. Tôi cũng đã học được chút ít kiến thức về thuế má, quốc khố. Tôi thích môn đó lắm... Nhưng tất nhiên là tôi chỉ học trong sách, còn ông thì lại rất nhiều kinh nghiệm thực tế. Có lúc tôi muốn được làm nghề như ông, vì tôi sẽ học được bao nhiêu điều!”. Viên thu thuế lập tức hào hứng hẳn lên, thay đổi tư thế ngồi và kể cho ông F. Parsons nghe những chuyện về nghề của mình, về những vụ gian lận xảo quyệt mà ông đã khám phá được. Dần dần lời lẽ và cử chỉ của hai bên trở nên thân mật, viên thu thuế còn kể chuyện về con cái ông ta. Khi ông F. Parsons ra về, viên thu thuế hứa sẽ xem xét lại lời đề nghị của ông và báo kết quả sau. Ba ngày sau, viên thu thuế báo cho ông F. Parsons biết rằng đề nghị của ông đã được chấp nhận.¹

¹ Theo: *Đắc nhân tâm*, sdd

Như vậy, đề cao người khác để đạt được mục đích của mình là một chiến thuật rất hiệu quả trong giao tiếp nói chung và tranh luận nói riêng. Tuy nhiên, cần lưu ý rằng, việc đề cao người khác phải xuất phát từ sự chân thành, thực tâm chứ không phải là sự nịnh bợ, tăng bốc giả tạo chỉ cốt đạt được mục đích thực dụng trước mắt.

Tóm lại, trong tranh luận, khả năng nhận biết, lắng nghe, thấu hiểu tâm lý và cảm xúc của đối phương để biết tôn trọng, chia sẻ và thông cảm, qua đó biết cách ứng xử phù hợp trong từng tình huống cụ thể, đó là những kỹ năng thuộc về “trí tuệ cảm xúc”, có vai trò rất quan trọng trong việc giúp bạn đưa ra những quyết định linh hoạt và sáng suốt để cải thiện các mối quan hệ, nhờ đó mà giúp đạt được hiệu quả tối ưu trong việc thuyết phục đối phương nghe theo mình.

4.2.2. Kiểm soát cảm xúc bản thân

- Lẽ thường, khi phải nghe những ý kiến trái với quan điểm của mình, ta không khỏi có cảm giác khó chịu, bởi trong tiềm thức, ai cũng muốn người khác có những suy nghĩ như mình; khi phải nghe những ý kiến phủ định quan điểm của mình thì lại càng khó khăn hơn, bởi hiển nhiên ai cũng muốn mình là người đúng. Đó là nguyên nhân gây nên những mâu thuẫn, xung đột trong cuộc sống, và đó cũng là những trở ngại lớn cho tranh luận khi cần tìm một tiếng nói chung.

Vậy làm thế nào để có được thái độ đúng mực, khách quan trong tranh luận? Làm thế nào để kìm chế được tâm lý háo thắng khi phản biện hay gạt bỏ được thái độ tự ái, cay cú khi tiếp nhận sự phản biện?

Những kỹ năng sau đây sẽ giúp bạn điều khiển và kiểm soát cảm xúc để chứng tỏ mình là người có bản lĩnh và sự chuyên nghiệp để giành chiến thắng trong tranh luận.

+ Suy nghĩ tích cực:

- Khi nghe những ý kiến phản biện từ người khác, bạn không nên phủ đầu bằng cách chụp mũ, qui kết vội vàng kiểu như: “Nói như vậy là không được!”, mà cần bình tĩnh lắng nghe và xem xét vấn đề từ góc nhìn của người khác với thái độ tôn trọng, cởi mở, khách quan, không bảo thủ.

- Khi bạn nhận ra sai lầm, hãy dũng cảm thừa nhận nó. Có thể nói, trong thực tế, bất kỳ một nhà hùng biện tài ba nào cũng đều khó có thể tránh khỏi những sai sót,

sơ hở khi tranh luận. Bởi vậy, khi bị phản biện, sự ứng xử thông minh nhất là phải sẵn sàng thừa nhận cái sai của mình, chân thành và cầu thị để tiếp thu cái đúng, không nên chỉ vì sự tự ái, vì danh dự cá nhân mà ngoan cố, bảo thủ. Dững cảm và chân thành khi thừa nhận cái sai, đó cũng là cách gây thiện cảm với đối phương cũng như tạo hình ảnh đẹp của bạn với khán giả.

Ví dụ: Trong một buổi diễn thuyết để vận động tranh cử Tổng thống Hoa Kỳ năm 1912, khi Roosevelt bày tỏ sự ủng hộ đối với việc phụ nữ tham gia chính sự thì có một khán giả hét to: *“Thưa ngài, năm năm về trước chẳng phải ngài đã phản đối phụ nữ tham gia chính sự sao?”*. Roosevelt đã thản nhiên đáp: *“Đúng vậy, năm năm trước kiến thức tôi nông cạn, bởi thế tôi đã sai lầm, nhưng bây giờ tôi đã tiến bộ rồi!”*. Thái độ chân thành tiếp nhận ý kiến người khác và dững cảm thừa nhận sai lầm của Roosevelt đã khiến ông được gây được cảm tình tốt đẹp đối với khán giả, và đó cũng là lý do góp phần làm nên chiến thắng để ông trở thành Tổng thống Hoa Kỳ.

- Để cuộc tranh luận diễn ra trong sự tôn trọng lẫn nhau, khi phản biện quan điểm của đối phương, bạn cần có thái độ khiêm tốn, không tự đề cao mình, không tỏ thái độ trịch thượng, kẻ cả; khi tiếp nhận sự phản biện của đối phương, bạn hãy rộng lượng, không cố chấp, dẹp tự ái cá nhân, tránh thiên vị và gạt bỏ định kiến để cùng tìm ra giải pháp hợp lý chứ không cố gắng “cãi lấy được” hoặc cay cú trả đũa kiểu: “Ăn miếng trả miếng”; “Hòn bắc ném đi hòn chì ném lại”..., hoặc cố tìm cách moi móc những lý do không liên quan đến vấn đề tranh luận để hạ thấp uy tín đối phương.

- Ngoài ra, để đảm bảo cho cuộc tranh luận không bị đi lạc trọng tâm, cần chủ động bỏ qua những bất đồng không thuộc phạm vi vấn đề tranh luận.

+ *Sự tự tin và bản lĩnh:*

- Tranh luận là cuộc đấu trí gay gắt và căng thẳng, vì vậy tâm lý tự tin và bản lĩnh là một yếu tố quan trọng và cần thiết để chủ động kiểm soát cảm xúc bản thân, để luôn giữ được thái độ điềm tĩnh, ôn hòa, không để cho cảm xúc lấn át lý trí, để tránh được sự nóng giận tức thời dẫn đến mất tỉnh táo, “cả giận mất khôn”, ngay cả khi bị đối phương gây áp lực tâm lý bằng giọng điệu hùng hổ, bằng ánh mắt “hình viên đạn”, hay bằng những lời nói, cử chỉ trịch thượng, khiếm nhã.

Ví dụ: Nhà bác học thiên tài M.V.Lomonosov của nước Nga có lần tranh luận với bá tước Shuvalov – một vị hoàng thân rất có uy lực trong triều đình. Trong quá trình tranh luận, Shuvalov vì đố kỵ nên đã tức giận xúc phạm nhà bác học rằng:

- Ông đúng là một thằng khờ!

M.V.Lomonosov bình tĩnh đáp lại:

- Thưa ông, có người nói rằng làm một thằng khờ dưới trướng của đại thần nước Nga là một vinh hạnh, nhưng cho dù là thế, tôi vẫn không bằng lòng.

Vị bá tước càng giận dữ:

- Tôi sẽ đố kỵ ông ra khỏi viện khoa học!

M.V.Lomonosov điềm đạm nói:

- Xin tha lỗi, dù sao thì ông cũng không thể đố kỵ khoa học ra khỏi người tôi được!

Như vậy, M.V.Lomonosov đã chiến thắng đối phương bằng sự điềm đạm, sự tự tin, bằng bản lĩnh trí tuệ và văn hóa của mình.

Tranh luận gắn liền với sự mâu thuẫn, bất đồng về nhận thức, quan điểm, bởi vậy, trong tranh luận nếu hai bên không bình tĩnh, tự tin để kiểm soát cảm xúc thì rất dễ xảy ra sự cãi vã, tức giận, và hệ quả là vấn đề cần tranh luận không được giải quyết, trong khi mối quan hệ giữa hai bên lại trở nên căng thẳng. Vì vậy, cùng với việc tỏ ra cứng rắn và kiên quyết trong việc bảo vệ quan điểm của mình, bạn hãy kiềm chế cảm xúc để tránh trạng thái bị kích động mạnh. Hãy tỏ ra là người có bản lĩnh và sự chuyên nghiệp bằng việc để lý trí điều khiển lời nói và hành vi chứ không phải là cảm xúc. Kiểm soát được cảm xúc sẽ giúp ta có được sự sáng suốt để đối phó với nguy biến cũng như tránh được những sơ hở trong lập luận, “cả giận mất khôn” khiến đối phương có thể bắt bẻ.

Tóm lại, những gì đã trình bày trên đây cho thấy, để một cuộc tranh luận đạt được kết quả tốt đẹp là sự thấu tình đạt lý khiến đối phương phải “tâm phục khẩu phục” thì việc trang bị các kỹ năng tư duy logic và các chiến thuật phản biện là chưa đủ mà còn có sự góp phần quan trọng của các thuật “đắc nhân tâm” cũng như các kỹ năng nhận thức, kiểm soát và điều khiển cảm xúc bản thân. Triết gia Hy Lạp cổ đại – nhà hùng biện tài ba Socrates đã khuyên rằng, tranh luận muốn thành công

thì phải: “Lắng nghe một cách lễ độ, trả lời một cách rõ ràng, cân nhắc một cách hợp pháp, quyết định một cách vô tư”.

4.3. Kỹ năng ngôn ngữ trong tranh luận

Ngay từ xa xưa, ông cha ta đã có rất nhiều lời khuyên chí lý về sự cần trọng trong việc sử dụng ngôn ngữ cũng như vai trò quan trọng của lời nói trong văn hóa giao tiếp - ứng xử, như: “Uốn lưỡi bảy lần trước khi nói”; “Lời nói chẳng mất tiền mua, lựa lời mà nói cho vừa lòng nhau”; “Nói dài, nói dai hóa ra nói đại”; “Một sự nhịn chín sự lành”; “Chồng giận thì vợ bớt lời, cơm sôi nhỏ lửa có đời nào khê”; “Lạt mềm buộc chặt”; “Nói phải củ cải cũng nghe”...

Trong tranh luận, việc “lựa lời mà nói” càng có ý nghĩa quan trọng, vì tranh luận là cuộc đấu trí thông qua phương tiện ngôn ngữ. Bởi vậy, cùng với việc dùng chứng cứ, lý lẽ sắc bén và các chiến thuật tâm lý để bảo vệ quan điểm của mình và phản bác quan điểm của đối phương thì các kỹ năng ngôn ngữ vai trò đặc biệt quan trọng trong việc làm gia tăng tính thuyết phục của hùng biện.

Sau đây là một số kỹ năng ngôn ngữ để đạt hiệu quả thuyết phục trong tranh luận:

- Trước hết, vì tính chất của tranh luận trực diện nên đòi hỏi sự tiếp nhận và phản ứng nhanh nên cần nói ngắn gọn, không vòng vo dài dòng. Nếu nói quá dài, quá nhiều ý sẽ khiến người nghe không nhớ hết, không tiếp nhận đầy đủ và do đó khi trả lời sẽ lạc trọng điểm hoặc bỏ sót ý. Bạn cần nhớ rằng, tranh luận là hình thức giao tranh bằng ngôn ngữ nhưng điều đó không có nghĩa là phần thắng thuộc về những người nói nhiều. Bởi vậy, chỉ nên nói vừa đủ những gì cần nói, phải biết kết thúc lượt lời của mình đúng lúc để nhường lời cho đối phương để tránh “nói dài nói dai nói đại”.

- Ngôn ngữ diễn đạt trong tranh luận phải rõ ràng, mạch lạc, dễ hiểu, không tối nghĩa và mơ hồ, không hoa mỹ, kiểu cách, sáo rỗng, không suông sã nhưng cũng không nên “lên gân”; không dùng các từ không có tính đại chúng để tránh sự hiểu nhầm. Đó cũng chính là sự tuân thủ phương châm về “lượng” và về “chất” trong ngôn ngữ hội thoại.¹

¹ Xem: Đỗ Thị Kim Liên, sđd, chương IV và V

- Để khẳng định quan điểm của mình và phủ định quan điểm của đối phương, cần có thái độ khiêm nhường để tránh làm tổn thương lòng tự ái của họ, vì vậy nên dùng những cụm từ có sắc thái giảm nhẹ tính chất phủ định như: “theo tôi nghĩ thì...”; “theo thiển ý của tôi”; “sẽ là hợp logic nếu nói rằng...”; “sẽ là khách quan nếu nói rằng...”; “phải chăng là”; “có lẽ rằng”; “có lẽ thế này thì hợp lý hơn chăng?”; ... mà nên hạn chế việc dùng những cụm từ phủ định có tính quả quyết, cực đoan như: “tôi khẳng định rằng...”; “tôi nhấn mạnh rằng...”; “chắc chắn rằng”; “hiển nhiên là”; “không thể khác được”... Vì lẽ thường thì sự cực đoan bao giờ cũng tạo ra sự cực đoan ngược lại, bởi vậy đó là điều mà người tranh luận nên nhớ và nên tránh.

Ví dụ: Daniel Webster là một luật sư nổi danh, nhưng tài thuyết phục của ông không chỉ ở sức mạnh của lý lẽ, mà còn một phần quan trọng là ở những lời nói thể hiện sự khiêm nhường và tôn trọng đối phương. Những câu nói mà ông thường dùng là: “Đây là vài việc xảy ra mà tôi mong rằng các ngài đừng bỏ qua”; “Điều này có lẽ đáng để chúng ta phải suy nghĩ”; “Hiểu rõ lòng người như các ngài, chắc các ngài sẽ dễ dàng thấy được ý nghĩa của các hành vi đó”...

Cách đây gần một thế kỷ, Tổng thống Mỹ Lincoln – một nhà hùng biện tài ba, cũng từng có lời khuyên rằng: *“Một câu châm ngôn cổ nói: “Ruồi Ưa mật”. Chẳng những ruồi mà người cũng vậy. Muốn cho một người theo ý ta, thì trước hết ta phải làm cho người đó tin rằng ta là một người bạn thân thiết thành thật của họ đã. Lời ngọt ngào sẽ giúp ta chiếm được trái tim của họ, và từ trái tim ta sẽ thắng được lý trí của họ”* (Theo: *Đắc nhân tâm*). Khi người nghe cảm nhận được sự chân thành từ bạn, khi họ cảm thấy được tôn trọng, được đề cao thì họ sẽ dễ “mềm lòng” trước những lời đề nghị của bạn. Thành ngữ Việt Nam có câu “Lạt mềm buộc chặt” cũng là để nhắc nhở về điều này.

- Tranh luận đòi hỏi mỗi bên phải nỗ lực để phản bác quan điểm của đối phương cũng như phải nhiệt tình bảo vệ quan điểm của mình, bởi vậy ngôn ngữ tranh luận cần phải có khẩu khí, giọng điệu để thể hiện thái độ của người nói.

- Khẩu khí, giọng điệu là sự thể hiện thái độ, cảm xúc của người nói, nếu được sử dụng thích hợp sẽ có khả năng không nhỏ trong việc thu hút, gây ấn tượng, làm cảm kích người nghe, làm cho họ đồng cảm, đồng lòng thì sẽ làm thay đổi được thái

độ của họ, cũng tức là qui phục được họ nghe theo mình, kể cả khi họ là đối thủ. Trong tranh luận, cần sử dụng nhiều cung bậc giọng điệu và khẩu khí để biểu hiện những thái độ và tình cảm khác nhau.

Cụ thể là, khi tấn công thì giọng điệu phải khẳng khái hùng hồn, khẩu khí phải mạnh mẽ, đanh thép, dứt khoát, thể hiện sự nhiệt tình khẳng định chân lý cũng như sự tự tin, sự cương quyết, dứt khoát không nhường bước đối với những vấn đề mang tính nguyên tắc. Khi phê phán, giọng điệu hài hước pha chút châm biếm sẽ có tác dụng phủ định vừa nhẹ nhàng nhưng lại không kém phần sâu sắc, ý nhị. Khi cần thuyết phục thì giọng điệu phải ôn hòa điềm đạm, phải tha thiết, truyền cảm để làm lay động lòng người...

- Cường độ, cao độ của giọng nói cũng là một yếu tố gây hiệu quả, được thể hiện qua sự nhấn giọng cố ý để tạo điểm nhấn ở những từ mang thông điệp quan trọng, hoặc ở các từ tình thái chứa đựng hàm ý; sự ngắt nhịp đúng chỗ sẽ giúp người nghe lĩnh hội rõ thông điệp trong mỗi từ, mỗi câu; những chỗ ngừng nghỉ tạo khoảng lặng có chủ ý để người nghe kịp thấm thấu điều mình đang nói... tất cả đều là những thủ thuật ngôn ngữ gây hiệu quả thuyết phục của lời nói, có vai trò thực sự quan trọng trong tranh luận, là công cụ hữu hiệu góp phần chinh phục người nghe.

- Như đã nói, trong tranh luận, nếu biết làm cho đối phương động lòng, có thiện cảm thì sẽ làm cho họ thay đổi thái độ, từ đó sẽ dễ dàng hơn trong việc thuyết phục họ chấp nhận quan điểm của mình. Bởi vậy, điều rất cần tránh trong tranh luận là giọng điệu thiếu sinh khí, không thể hiện thái độ, cảm xúc, hoặc chỉ đọc văn bản đã soạn sẵn.

- Giọng điệu, khẩu khí với những cung bậc đa dạng, linh hoạt nếu biết kết hợp hoà điệu với lập luận logic sẽ tạo nên một bản “hòa tấu” lý tưởng giúp đạt tới hiệu quả cao nhất của tranh luận. Đó chính là khả năng hùng biện trong tranh luận.

Ví dụ: Tổng thống Mỹ Lincoln khi còn làm luật sư từng biện hộ cho nguyên đơn trong một vụ án kiện về hành vi đòi hối lộ. Nguyên đơn vốn là vợ một chiến binh đã hy sinh trong cuộc chiến tranh giành độc lập của đất nước, khi về già, bà chỉ sống nhờ vào số tiền trợ cấp ít ỏi. Còn bị đơn là vị thủ quỹ mà mỗi lần phát tiền trợ cấp đều đòi bà phải đóng phí thủ tục bằng một nửa số tiền mà bà được nhận.

Vụ án được xét xử trong tình thế bất lợi cho nguyên đơn vì trong tay không hề có một bằng chứng nào để chứng minh về vụ vôi tiền, trong khi bị đơn một mực phủ nhận việc vôi tiền. Trong tình thế ấy, luật sư Lincoln đã giành lại công lý chỉ bằng lý lẽ đạo đức cùng với giọng điệu truyền cảm đặc biệt của mình để đánh vào lòng người. Với đôi mắt rưng lệ, với giọng điệu tha thiết, truyền cảm, ông đã bằng chính lòng biết ơn và tình cảm chân thành của mình để gọi lại những nỗi gian khổ, hy sinh của các chiến sĩ đã chiến đấu vì nền độc lập của đất nước. Trong trạng thái xúc động cao độ, ông nhìn thẳng vào vị thủ quỹ và nói: *“Sự thật bây giờ đã thành quá khứ. Anh hùng năm 1776 giờ đây đã say ngủ giữa lòng đất mẹ. Nhưng người vợ già cả và ốm yếu của ông ta vẫn còn đứng trước mặt chúng ta, yêu cầu chúng ta phải giải oan cho bà. Không cần phải nói thì ai cũng biết, bà lão này lúc trước cũng là một thiếu nữ xinh đẹp, cũng từng có một gia đình hạnh phúc, vui vẻ. Nhưng bà đã hy sinh tất cả vì đất nước, để rồi trở nên nghèo khổ và không nơi nương tựa, mà giờ đây không thể không trông mong vào sự giúp đỡ và bảo vệ từ chúng ta – những người đang hưởng thụ tự do mà sự hy sinh của các anh hùng đã đem lại. Xin hỏi rằng, chúng ta có thể đứng đứng nhìn hay không?”*.

Lincoln dừng lại ở đó, lập tức những người tham dự phiên tòa bị kích động cao độ, họ đã bày tỏ sự phẫn nộ đối với vị thủ quỹ, đồng thời cũng thể hiện sự đồng cảm, chia sẻ với bà lão, thậm chí còn quyên tiền giúp đỡ. Trước tình cảm mãnh liệt của khán giả, bị đơn không biện luận được gì, tòa án cũng không cần phải nói thêm gì ngoài việc tuyên bà lão thắng kiện.

Đó là một bằng chứng hùng hồn để chứng minh cho sức mạnh của lời nói trong việc không chỉ tác động hiệu quả đến đối phương, mà còn giúp ta tranh thủ được cảm tình và sự ủng hộ của những người chứng kiến.

Tuy nhiên, trong thực tế tranh luận tại tòa, không ít luật sư chỉ đọc bài biện hộ đã soạn sẵn, dù rất công phu nhưng hiệu quả của sự tác động không cao. Lý do là bởi họ không biết tận dụng và phát huy hết khả năng của lời nói để tạo nên sức tác động và thu phục lòng người, trước hết là đối phương, là Hội đồng xét xử, sau đó là tranh thủ sự đồng tình của những người chứng kiến cũng như dư luận xã hội để nhằm đạt được mục đích bảo vệ, gỡ tội cho thân chủ của mình.

Như vậy, có thể nói, để có được chiến thắng trong một cuộc tranh luận đòi hỏi ta phải huy động tổng lực mọi năng lực tinh thần, từ trí tuệ, tư duy đến tâm lý, cảm xúc; từ năng lực ngôn ngữ đến khả năng ứng xử văn hóa, biến chúng thành các kỹ năng, các thao tác cụ thể để vận dụng một cách linh hoạt trong các tình huống cụ thể. Đó là sự kết hợp, thẩm thấu, hòa điệu giữa khả năng lập luận chặt chẽ, sắc bén với ngôn ngữ sắc sảo, linh hoạt và khả năng nắm bắt tâm lý, thu phục người nghe. Sự kết hợp hòa điệu ấy sẽ tạo nên cái gọi là *tài hùng biện*. Vì vậy, có thể nói, khả năng tranh luận - hùng biện, đó là sự kết hợp hòa quyện giữa khoa học và nghệ thuật – đó là một năng lực vô cùng quan trọng để giúp ta thành công trong cuộc sống và trong công việc, nhất là trong xã hội hiện đại ngày nay, khi con người luôn phải đối mặt với sự tranh tranh để tồn tại và phát triển. Khả năng tranh luận – hùng biện lại càng đặc biệt quan trọng đối với nghề Luật sư – một nghề đặc thù mà sự thành đạt của sự nghiệp được quyết định bởi tài “ăn nói”.

CÂU HỎI VÀ BÀI TẬP THỰC HÀNH:

1. Theo bạn, làm thế nào để giành chiến thắng trong tranh luận khiến đối phương phải tâm phục khẩu phục?
2. Theo bạn, làm thế nào để khi tiếp nhận sự phê phán gay gắt từ người khác mà ta vẫn giữ được bình tĩnh?
3. Hãy chỉ ra những đặc điểm và yêu cầu đặc biệt của tranh luận pháp lý so với tranh luận thông thường.
4. Theo bạn thì làm thế nào để rèn luyện kỹ năng tranh luận?
5. Hãy sưu tầm các tình huống ngụy biện trong thực tế cuộc sống và nêu cách bác bỏ các ngụy biện ấy.
6. Chọn các đề tài tranh luận có tính thời sự để thực hành tranh luận theo nhóm.

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

I. Sách tham khảo:

1. Chu Sĩ Chiêu, *Thuật hùng biện*, (Trần Minh Nhật biên dịch), Nxb. Tổng hợp Đồng Nai, 2008.

2. Dale Carnegie, *Đắc nhân tâm*, (Nguyễn Hiến Lê và P. Hiếu lược dịch), Nxb. Long An, 1991.
 3. Nguyễn Đức Dân, *Bước đầu tìm hiểu về lý thuyết lập luận và một số phương thức lập luận của người Việt*, Đề tài nghiên cứu khoa học cấp Bộ, TP. HCM, 2001.
 4. Phan Khôi, *Cách ngôn luận của người Á Đông*, (trong *Phan Khôi, Tác phẩm đăng báo 1930*), Lại Nguyên Ân sưu tầm và biên soạn, Nxb. Hội Nhà văn & Trung tâm Văn hoá và Ngôn ngữ Đông Tây, Hà Nội, 2006.
 5. Đỗ Thị Kim Liên, *Ngữ dụng học*, Nxb. Đại học Quốc gia Hà Nội, 2005.
 6. Lê Duy Ninh, *Logic – phi logic trong đời thường và trong pháp luật*, Nxb. ĐHQG TP. HCM, 2009.
 7. Phạm Đình Nghiệm, *Nhập môn Logic học*, Nxb. ĐHQG TP. HCM, 2006.
 8. Phạm Đình Nghiệm, Đỗ Lan Thùy, *Kỹ năng mềm*, (tài liệu lưu hành nội bộ), Trường Đại học Kinh tế - Tài chính TP. Hồ Chí Minh.
- II. Các bài viết tham khảo:
9. *Kỹ năng tranh luận cơ bản*, www.actdu.org.au
 10. *Nguyên tắc khi tranh luận*, <http://tailieu.vn>
 11. *Thói ngụy biện ở người Việt*, tuans' blog
 12. Thủy Hoài, *Văn hóa tranh luận*, Tạp chí Nhịp cầu.