

M. Neil Browne & Stuart M. Keeley



PHÁ TÀN SỰ NGUY BIỆN

Kỹ năng phân tích
lập luận và đặt câu hỏi phản biện
ASKING THE RIGHT QUESTIONS

Tạ Thanh Hải dịch

PHÁ TÀN SỰ NGỤY BIỆN

Kỹ năng phân tích lập luận
và đặt câu hỏi phản biện

noidn...



Cuốn sách được giới thiệu bởi
KHÔNG GIAN SÁCH QUẢN TRỊ VÀ KỸ NĂNG
<https://www.facebook.com/groups/sachquantri/>

Authorized translation from the English language edition, entitled ASKING THE RIGHT QUESTIONS, 11th Edition, 9780321907950 by BROWNE, M. NEIL; KEELEY, STUART M., published by Pearson Education, Inc, publishing as Longman.

Copyright © 2014 by Pearson Education, Inc.

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage retrieval system, without permission from Pearson Education, Inc. VIETNAMESE language edition published by ALPHA BOOKS CO., Copyright © 2016

PHÁ TAN SỰ NGUY BIỆN

Bản quyền tiếng Việt © Công ty Cổ phần Sách Alpha, 2019

Cuốn sách được dịch từ bản gốc tiếng Anh ASKING THE RIGHT QUESTIONS của các tác giả BROWNE, M. NEIL; KEELEY, STUART M. được tái bản lần thứ 11, mã 9780321907950 do Longman thuộc Pearson Education Inc. xuất bản. Tác phẩm do Pearson Education, Inc. nắm bản quyền năm 2014. Bản quyền tác phẩm đã được bảo hộ. Nghiêm cấm mọi hình thức xuất bản, sao chụp, phân phối, phát tán dưới dạng in ấn hoặc điện tử, bằng cách chụp lại, ghi âm, hoặc bằng hệ thống truy tìm lưu trữ thông tin mà không có sự cho phép bằng văn bản của Pearson Education, Inc.

Biên mục trên xuất bản phẩm của Thư viện Quốc gia Việt Nam

Browne, M. Neil

Phá tan sự nguy biện : Kỹ năng phân tích lập luận và đặt câu hỏi phản biện / M. Neil Browne, Stuart M. Keeley ; Tạ Thanh Hải dịch. - Tái bản. - H. : Lao động ; Công ty Sách Alpha, 2019. - 384tr. ; 21cm

Tên sách tiếng Anh: Asking the right questions

ISBN 9786049871832

1. Tư duy học 2. Tư duy 3. Phản biện

808 - dc23

LDL0065p-CIP

M. Neil Browne
& Stuart M. Keeley

PHÁ TÀN SỰ NGỤY BIỆN

Kỹ năng phân tích lập luận và đặt câu hỏi phản biện

Tạ Thanh Hải *dịch*

(Tái bản lần thứ 6)

NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG

 alphabooks®
ALPHABOOKS PUBLISHING

Mục lục

Lời nói đầu

7

Chương 1

Lợi ích của việc hỏi đúng và làm sao để hỏi đúng

15

Chương 2

Các lần giảm tốc độ gây trở ngại cho tư duy phản biện

47

Chương 3

Đâu là chủ đề và kết luận?

68

Chương 4

Xác định lý lẽ?

89

Chương 5

Những từ hoặc cụm từ có nghĩa mơ hồ

111

Chương 6

Đâu là các giả định về giá trị
và giả định miêu tả?

146

Chương 7

Có nguy biện trong lý luận không?

185

Chương 8

Dẫn chứng nào thuyết phục nhất?

Trực giác, trải nghiệm cá nhân, các trường hợp ví dụ,
các lời chứng thực, hay viện dẫn thẩm quyền?

220

Chương 9

Các kiểu dẫn chứng: Quan sát cá nhân, nghiên cứu
khoa học và loại suy thuyết phục đến mức nào?

251

Chương 10

Có các nguyên nhân cạnh tranh nào khác không?

295

Chương 11

Các thống kê có dễ gây nhầm lẫn?

326

Chương 12

Thông tin quan trọng nào đã bị bỏ qua
không nói đến?

346

Chương 13

Có thể có các kết luận hợp lý nào khác không?

367

Lời nói đầu

“Tôi biết rằng một người có tư duy phản biện và có thể hỏi được nhiều câu hỏi đúng là một điều tốt, nhưng tôi lại không biết hỏi gì và hỏi như thế nào.” Chúng ta đang dừng ở ấn bản thứ 11 của một cuốn sách được viết để đáp ứng nhu cầu có nhiều chỉ dẫn hơn cho quá trình đặt ra những câu hỏi phản biện hiệu quả. Nền dân chủ có thể hoạt động được tốt nhất với một công chúng có khả năng tư duy phản biện! Chúng ta có thể tự tin hơn trong các quyết định và niềm tin của mình khi chúng được hình thành sau khi chúng ta đã hỏi những câu hỏi phản biện. Chúng ta có thể tự hào rằng, trước khi bất kỳ điều gì được trí óc chúng ta chấp thuận thì nó đã phải vượt qua một số những tiêu chuẩn cụ thể mà chúng ta tôn trọng.

Ngay từ đầu, cuốn sách này đã là một cuốn sách đang dần được hoàn thiện, chúng tôi vẫn tiếp tục thêm vào những tài liệu do sinh viên của chúng tôi

cung cấp và từ rất nhiều giáo viên đang sử dụng cuốn sách này. Trong khi chúng tôi vẫn rất hài lòng với sự thành công của cuốn sách và những phản hồi tích cực của nhiều độc giả từ nhiều quốc gia, chúng tôi cũng không thể bỏ qua những nỗ lực ngày một lớn muốn được đem đến cho công chúng thêm nhiều tri thức hơn trong việc “đặt những câu hỏi đúng.” Việc lựa chọn viết hay bỏ qua những đề xuất mới đã trở nên cực kỳ khó khăn. Ngày nào chúng tôi cũng tới tập nhận được những nỗ lực để thuyết phục chúng tôi, rất nhiều trong số đó mang tính đối lập cao và thiên về cảm xúc hơn là lý trí. Chúng tôi bắt gặp sự thiếu tôn trọng rất lớn đối với dẫn chứng; ngôn ngữ cầu thả và sự thiếu lý lẽ trong rất nhiều những thảo luận công khai của chúng tôi. Cái “cảm giác là đúng” hay sự thiếu quan tâm đến sự thật, ngày càng trở nên phổ biến hơn.

Chúng tôi luôn mong muốn được giữ lại những đặc trưng ban đầu của cuốn *Phá tan sự nguy hiểm* trong khi điều chỉnh dựa theo những điều mà chúng tôi chú trọng mới trong tư tưởng của chúng tôi và những nhu cầu ngày một lớn hơn của độc giả. Trước mắt, chúng tôi muốn giữ cho cuốn sách này được ngắn gọn, súc tích và dễ đọc. Ngoài ra, theo kinh nghiệm, chúng tôi thấy rằng sách ngắn thường đạt

được mục tiêu – là việc giảng dạy các kỹ năng hỏi tư duy phản biện. Kinh nghiệm giảng dạy các kỹ năng tư duy phản biện hơn bốn thập kỷ qua đã thuyết phục chúng tôi rằng, khi các cá nhân với nhiều trình độ khác nhau được dạy những kỹ năng này theo cách đơn giản, họ có thể học và áp dụng chúng rất tốt. Trong quá trình đó, họ ngày một tự tin hơn vào khả năng đưa ra các lựa chọn lý trí trong các vấn đề xã hội và cá nhân, kể cả những vấn đề mà trước đó họ ít có kinh nghiệm xử lý.

Vì vậy, cuốn sách của chúng ta tiếp tục thực hiện một số việc mà những cuốn sách khác đã không làm được. Nó phát triển một loạt các kỹ năng đặt câu hỏi có thể được áp dụng rộng rãi. Các kỹ năng này được truyền đạt bằng một lối diễn đạt gần gũi. (Chúng tôi viết chung cho mọi đối tượng độc giả, chứ không viết riêng cho bất kỳ một nhóm đặc biệt nào).

Một đặc trưng đáng chú ý là cuốn *Phá tan sự nguy hiểm* có thể được áp dụng trong rất nhiều trải nghiệm thực tế cuộc sống bên ngoài lớp học. Các thói quen và thái độ liên quan đến tư duy phản biện có thể được áp dụng trong các lựa chọn tiêu dùng, y học, pháp luật và luân thường đạo lý hoặc các lựa chọn cá nhân. Khi một bác sĩ phẫu thuật nói rằng một ca phẫu thuật là cần thiết thì việc tìm câu trả lời

cho những câu hỏi phản biện đặt ra trong cuốn *Phá tan sự nguy hiểm* sẽ rất có ích. Thêm vào đó, thực hành các câu hỏi tư duy phản biện sẽ giúp tăng vốn kiến thức nói chung và giúp chúng ta khám phá cách thức vận hành của thế giới, tìm ra cách để hiểu nó rõ hơn, và làm sao để khiến nó trở nên tốt đẹp hơn.

Những ai sẽ thấy cuốn *Phá tan sự nguy hiểm* là đặc biệt có ích? Do kinh nghiệm giảng dạy cho nhiều độc giả ở nhiều trình độ nhận thức khác nhau, chúng tôi khó lòng hình dung được có một khóa học chính thống hay một chương trình học ngắn hạn nào mà cuốn sách này lại không thích hợp sử dụng. Thực tế là, chín lần xuất bản trước cuốn sách đã được dùng trong các khóa học luật, tiếng Anh, dược, triết học, giáo dục, tâm lý học, xã hội học, tôn giáo và khoa học xã hội, cũng như các lớp học ở bậc trung học.

Có một số cách đặc biệt thích hợp để sử dụng cuốn sách này. Giáo viên trong các chương trình giáo dục phổ thông có thể bắt đầu khóa học bằng cách giao cho học viên việc đọc cuốn sách này như một cách để giải thích về những gì khóa học trông đợi ở họ. Các khóa học tiếng Anh tập trung vào lối viết diễn dịch có thể dùng cuốn sách này làm quy chuẩn để đánh giá các lập luận trước khi xây dựng một bài luận, và đưa ra danh sách những điều người viết cần

tránh khi viết. Cuốn sách cũng có thể được dùng làm tài liệu trọng tâm của các khóa học được thiết kế đặc biệt dạy các kỹ năng đọc và tư duy phản biện.

Tuy cuốn *Phá tan sự ngụy biện* khởi nguồn chủ yếu từ các kinh nghiệm giảng dạy trên lớp của chúng tôi, nó được viết để có thể hướng dẫn cho thói quen nghe và đọc của hầu hết mọi người. Các kỹ năng mà nó giúp phát triển là những kỹ năng mà bất kỳ người đọc nào có tư duy phản biện cũng đều cần để làm cơ sở cho các quyết định hợp lý. Các câu hỏi phản biện được nhấn mạnh trong cuốn sách có thể giúp nâng cao khả năng lý luận của bất kỳ ai, bất kể trình độ học thức của họ đến đâu.

Các đặc điểm nổi bật của cuốn sách trong lần xuất bản này bao gồm:

1. Chúng tôi thêm vào một chương hoàn toàn mới tập trung vào vai trò của các thành kiến trong nhận thức và các trở ngại khác của việc tư duy phản biện một cách thận trọng.
2. Xuyên suốt cuốn sách, chúng tôi đã thêm vào những hiểu biết sâu sắc của Daniel Kahneman trong cuốn *Tư duy nhanh và chậm*¹. Chúng

1. Cuốn sách được Alpha Books mua bản quyền và xuất bản năm 2014. (BTV)

tôi đặc biệt nhấn mạnh tầm quan trọng của nghĩ chậm.

3. Chúng tôi tiếp tục với các câu trả lời mà các suy nghĩ được diễn giải trong các đoạn thực hành đầu – đưa ra các phản hồi mang tính tư duy phản biện cho một đoạn văn như thể độc giả là người đang vật lộn với việc đánh giá những đoạn bài tập thực hành ấy. Chúng tôi cho rằng việc “lắng nghe” từng bước một quá trình thừa nhận, bác bỏ, xét lại và tổ chức một câu trả lời sẽ cho người đọc thấy được một bức tranh sống động hơn về quá trình tư duy phản biện thực sự được sử dụng để có câu trả lời hơn là chỉ theo dõi câu trả lời. Ở đây chúng tôi dựa vào phép ẩn dụ quan trọng của John Gardner, người đã chỉ trích gay gắt các giáo viên và người huấn luyện vì đã chỉ dạy cho người học công đoạn cắt hoa kiến thức mà không dạy cho họ cách trồng, làm cỏ, bón phân và tỉa cành để thu được kết quả là một bó hoa đẹp.
4. Chúng tôi cũng nhấn mạnh bản chất xã hội hay tính tương tác của tư duy phản biện và sự thực tế trong đó cách một người đặt những câu hỏi tư duy phản biện có thể ảnh hưởng rất lớn đến giá trị của việc hỏi đó. Ví dụ, nhiều độc giả

khi bước đầu thực hiện hỏi – phản biện những người khác đã nhận thấy không phải ai cũng tiếp nhận những câu hỏi phản biện về đức tin. Một số hướng tiếp cận tương tác có thể kích thích được các cuộc đối thoại giữa người tư duy phản biện và người nói hoặc người viết thỏa đáng hơn nhiều so với những hướng tiếp cận khác. Chúng tôi đề xuất các chiến lược đặt câu hỏi và lắng nghe để duy trì cuộc hội thoại thay vì dập tắt nó. Ví dụ, việc hỏi phản biện thường chấm dứt bởi phản ứng như thế này của người nghe: “Tại sao lại nhắm vào tôi?”

5. Chúng tôi đã thêm vào nhiều ví dụ và các đoạn bài tập thực hành mới để theo sát các vấn đề mới nhất và để minh họa cho giá trị và ứng dụng thực tiễn của tư duy phản biện.

Lần xuất bản thứ 11 này của cuốn sách đã nhận được sự giúp đỡ của rất nhiều người. Chúng tôi xin được bày tỏ lòng biết ơn vì những lời khuyên vô cùng quý báu của các nhà phê bình: Diane K. Lofstrom Miniell, thuộc Đại học Nevada, Reno; Clarissa M. Uttley, thuộc Đại học Tiểu bang Plymouth; John Saunders, thuộc Cao đẳng Huntingdon; Joshua Hayden, thuộc Đại học Cumberland; và Leslie St. Martin, thuộc Cao đẳng Canyons.

Các sinh viên vẫn luôn là nguồn đóng góp ý kiến lớn nhất cho cuốn sách, trong đó có một số đóng góp quan trọng. Lần xuất bản thứ 11 này của cuốn sách đã hưởng lợi từ sự hỗ trợ đặc biệt giá trị của Lauren Biksacky, Chelsea Brown và Cassandra Baker.

M. NEIL BROWNE

STUART M. KEELEY

Lợi ích của việc hỏi đúng và làm sao để hỏi đúng

CHÚNG TA SỐNG TRONG MỘT THẾ GIỚI ÔN ÀO VÀ LỘN XỘN

Cuốn sách này khuyến khích bạn học điều mà chúng tôi cho rằng có thể thay đổi cuộc sống của bạn theo hướng tốt hơn. Đó là “tư duy phản biện.” Nhưng có một thế giới tưởng tượng nơi một số người trong chúng ta cư ngụ mà ở đó không cần đến tư duy phản biện. Trong thế giới tưởng tượng này có một vài điều kiện:

1. Mỗi người chúng ta đều được tự do đưa ra các quyết định về tôn giáo, chính trị, quyết định mua hay không mua cái gì, và tin hay không tin vào điều gì. Các nhà quảng cáo, tiếp thị, các

chuyên gia quan hệ công chúng, những người quản lý chiến dịch và luật sư biện hộ với các cách nhìn nhận thế giới khác nhau sẽ chỉ cung cấp cho chúng ta một lượng thông tin vừa đủ để đưa ra các lựa chọn dẫn đến kết quả là xây dựng được một cuộc sống mà *chính chúng ta* lựa chọn.

2. Bất kỳ ai tìm cách thuyết phục chúng ta về điều gì đều sẽ luôn nói rõ các nhược điểm của điều mà anh ta hay cô ta muốn chúng ta làm.
3. Bất kể khi nào chúng ta bối rối về một vấn đề quan trọng trong cuộc sống, chúng ta có thể nhanh chóng tìm đến một chuyên gia, nhà chức trách hay một người hiểu biết đáng tin cậy. Thêm nữa, những người hiểu biết này thường sẽ có tiếng nói chung. Nói ngắn gọn là, chúng ta không cần phải băn khoăn xem cần phải làm gì hay nên tin theo điều gì, bởi những người sáng suốt này sẽ cho câu trả lời. Nhiệm vụ của chúng ta chỉ đơn giản là tìm ra họ và nghe theo họ.
4. Chúng ta có một trí óc điềm tĩnh, chắc chắn, sâu sắc, và chúng ta ham tìm hiểu mỗi khi đối mặt với một lựa chọn quan trọng.

Chúng tôi hy vọng bạn nhận ra rằng thế giới mà chúng ta đang sống không giống một chút nào

với vùng đất Never-Never-Land mà chúng tôi vừa miêu tả.

Trong thế giới thực, chúng ta bị công kích từ mọi phía bởi những người khác, những người luôn khẳng khẳng rằng chúng ta *b buộc phải* làm những gì họ bảo chúng ta phải làm. Họ mới biết rõ nhất. Họ biết chúng ta phải mặc gì, ăn gì, mua gì, và tin vào điều gì. Họ cho rằng họ có chân lý và chúng ta phải chấp nhận điều đó. Họ nói họ muốn giúp đỡ chúng ta. Họ sẽ không để chúng ta tự định hình nhận thức về việc chúng ta sẽ trở thành người như thế nào.

Để minh họa, chỉ với năm phút tìm kiếm trên internet, chúng tôi đã tìm được những lời khuyên cho câu hỏi đơn giản này: Chúng ta có nên uống nhiều trà hơn không? Những điều này được tìm thấy trong các trang web thuyết phục bạn mua nhiều trà hơn.

- Hãy dùng trà xanh để giảm ngứa và sưng.
- Dùng trà đặc để khử trùng vết thương hoặc làm giảm vết thâm.
- Dùng trà đặc để ngâm chân hai lần một ngày, mỗi lần mười phút trong vài tuần đối với người thường xuyên đi bộ.
- Đắp bã trà lên răng để giảm đau răng.
- Nhai bã trà để có hơi thở thơm tho.

- Nhúng khăn bông vào nước trà ấm và đắp lên mắt để xua tan cảm giác nhức mỏi mắt.
- Rửa mặt bằng nước trà ấm để giảm mẩn ngứa và loại bỏ mụn.
- Xả tóc bằng nước trà đặc để có mái tóc óng mượt và mềm mại.

Những người đưa ra các thông tin trên muốn chúng ta phải thay đổi hành vi của mình. Bạn có đang chuẩn bị mua thêm trà không đấy?

Khiến cho mọi chuyện tệ hơn, những người cố gắng thuyết phục chúng ta lại không công bằng khi họ cố gắng áp đặt chúng ta. Họ chỉ nói đúng một nửa sự thật. Các nhà xã hội học không giải thích mối nguy hại của một chính phủ công kênh. Những người bảo thủ không giải thích cho chúng ta về việc sự bất bình đẳng nghiêm trọng trong nước đã khiến cho rất nhiều người trong chúng ta khó mà tự đi lên bằng chính nỗ lực của mình. Những người bán cho chúng ta những mẫu quần bò mới nhất không nói ra rằng họ có thể đưa ra được mức giá thấp như vậy là bởi vì họ bóc lột những người lao động ở châu Á. *Các công ty dược phẩm nói rằng chúng ta cần uống viên xanh hay viên vàng để giải quyết các vấn đề của chúng ta. Họ không cho chúng ta biết rằng phần lớn*

những nghiên cứu chứng minh hiệu quả của những viên thuốc trên được thuê viết bởi chính những công ty bán những loại thuốc đó cho bạn. Chúng tôi nghĩ là bạn đã có thể hình dung được vấn đề.

Nhưng kịch bản mà chúng tôi phác họa ra ở đây cũng không hẳn là những vấn đề to tát nếu chúng ta có thể dựa vào những người sáng suốt, các chuyên gia, để có được những câu trả lời chúng ta cần. Nếu họ có thể cung cấp những câu trả lời đúng thì chúng ta có thể củng lại những lời thuyết phục ồn ào ngoài kia. Nhưng khi chúng ta cần đến những người tự cho là họ biết câu trả lời thì họ lại không có ở đó. Họ thường sai, và họ thường bất đồng với nhau. Phần tiếp theo nhấn mạnh vào tầm quan trọng của thực tế này đối với bạn và cách bạn nghĩ.

Chương 2 sẽ tập trung vào các cách thức mà bộ não thường thất bại khi cố gắng xử lý thế giới lộn xộn và khó hiểu của chúng ta. Đôi khi bộ não thực hiện những nhiệm vụ tuyệt vời đầy sáng tạo và phức tạp. Nhưng não người thường được dẫn lối bởi điều mà Daniel Kahneman gọi là “nghĩ nhanh” hay “lối nghĩ Hệ thống 1.” Não của chúng ta thường dựa vào các thói quen suy nghĩ đã đẩy chúng ta vào rắc rối. Nghĩ nhanh là tự động, lập tức và thường được điều khiển bởi cảm xúc. Jonathan Haidt đã miêu tả sự phụ thuộc

của chúng ta vào cảm xúc cũng giống như một con voi đang hoành hành vùng nông thôn, trong khi lý trí của chúng ta mang hình dạng một người cưỡi voi nhỏ bé đang cố gắng trong tuyệt vọng để kiểm soát cơn thịnh nộ ấy.

CÁC CHUYÊN GIA KHÔNG THỂ GIẢI CỨU CHÚNG TA, BẤT KỂ HỌ NÓI GÌ

Chúng tôi đã đưa ra quan điểm rằng nếu bạn hy vọng có thể dựa vào các chuyên gia như một công cụ để vượt qua vô số người muốn sở hữu tâm trí bạn thì bạn đang lâm vào cảnh thất vọng rồi đó. Họ thường tỏ ra hiểu biết nhiều hơn những gì họ thực sự biết. Họ có thể hiểu ở một mức độ nào đó là bạn sẽ dễ nghe theo họ hơn khi họ làm ra vẻ chắc chắn về những gì họ cho là đúng. Cho nên, họ nói với bạn điều bạn muốn nghe.

Nhưng chúng tôi muốn làm rõ điểm này bằng ba ví dụ được trích dẫn từ cuốn sách quan trọng của David Freedman xuất bản năm 2010, *Wrong: Why Experts Keep Failing Us* [tạm dịch: *Sai ư: Vì sao các chuyên gia cứ mãi khiến chúng ta thất vọng?*]

1. Bạn có nên tránh ánh nắng mặt trời không? Trung tâm Kiểm soát và Phòng ngừa Dịch bệnh Hoa Kỳ (*U.S. Center for Disease Control and*

Prevention) nói rằng tiếp xúc với tia cực tím mặt trời có thể là yếu tố quan trọng nhất ảnh hưởng đến sự phát triển của ung thư da. Nói ngắn gọn là, hãy tránh ánh nắng mặt trời. Nhưng khoan đã! Tổ chức Y tế Thế giới cho biết việc tiếp xúc với tia cực tím chỉ là một tác nhân cực nhỏ dẫn tới các bệnh tật khác nhau trên thế giới. Và để khiến tất cả chúng ta bối rối hơn nữa, họ nói thêm rằng tiếp xúc quá ít với ánh nắng mặt trời có thể gây ra nhiều bệnh tật hơn là không tiếp xúc với ánh nắng mặt trời.

2. Có phải nuôi thú cưng sẽ đem lại một sức khỏe tốt hơn? Hiệp hội Tim mạch Hoa Kỳ (*American Heart Association*) cho biết nhiều nghiên cứu đã chứng minh tác động tích cực của việc sở hữu thú cưng đối với tình trạng sức khỏe của người nuôi. Tuy nhiên, một nghiên cứu đáng tin cậy ở Phần Lan phát hiện rằng sở hữu thú cưng có liên quan đến sự sa sút của sức khỏe.
3. Liệu điện thoại di động có phát ra các tia bức xạ có hại? Giám đốc Viện Dịch tễ học Quốc tế (*International Epidemiology Institute*) cho biết việc tin rằng điện thoại di động phát ra các sóng có hại là không có cơ sở. Nhưng chuyên gia thuộc một bệnh viện ở Nam Carolina lại

có một phản hồi khá khác trong vấn đề này. Ông khẳng định có đủ bằng chứng để chứng minh rằng một cảnh báo về mối liên hệ giữa điện thoại di động và bệnh ung thư là đúng.

Các chuyên gia có uy tín không nhất trí với nhau về cách thức tạo ra một tầng lớp trung lưu giàu có; không có chung câu trả lời cho các câu hỏi liệu sẽ có công ăn việc làm cho các sinh viên đại học chuyên ngành nghiên cứu nào đấy hay không, liệu cái đầu gối bị thương của bạn có cần thiết phải mổ, liệu Obama có phải là một nhà lãnh đạo giỏi, làm sao để giảm cân và không tăng cân trở lại, và khi nào thì một người nhập cư được nhập quốc tịch. Các chuyên gia đưa ra không ít thì nhiều những quả quyết đầy hợp lý. Họ trao cho chúng ta các nguyên liệu cho một quyết định sáng suốt. Nhưng chúng ta mới chính là những thợ thủ công, những người phải đo đếm và biến những quả quyết đó thành một quyết định của riêng chúng ta.

Ở đây chúng ta cần phải thật cẩn trọng. Chắc chắn chúng ta không nói rằng các chuyên gia không có ích lợi gì. Thực ra, chúng ta không thể hành động mà không phụ thuộc vào những người chúng ta nghĩ là họ có thể có những kiến thức mà chúng ta có thể dùng. Ở một khía cạnh nào đó, chúng tôi khuyến

khích bạn dành nhiều lưu tâm hơn cho các chuyên gia. Nhưng, chúng ta sẽ sớm làm rõ rằng, chúng ta cần lắng nghe ý kiến của nhiều chuyên gia khác nhau, phân loại, loại trừ trong quá trình chúng ta nghe và đánh giá. Chúng ta lắng nghe họ để hình thành nên câu trả lời của chính mình. Chúng ta không lắng nghe họ để làm theo những lời khuyên của họ, vì như thế chúng ta chỉ là những chú cừu yếu ớt hay một con rối trong tay những chuyên gia đó.

SỰ CẦN THIẾT CỦA VIỆC DỰA VÀO TRÍ ÓC MÌNH

Khi nắm được vị trí của chúng ta, theo nghĩa là hoàn cảnh để đưa ra các quyết định, thì chúng ta phải đối mặt với một trọng trách nặng nề: CHÚNG TA BUỘC PHẢI KHĂNG ĐỊNH QUYỀN KIỂM SOÁT MỘT CÁCH LÝ TRÍ NHỮNG NIỀM TIN VÀ NHẬN ĐỊNH CỦA MÌNH. NẾU KHÔNG, CHÚNG TA SẼ TRỞ THÀNH NÔ LỆ TINH THẦN CHO BẤT KỲ AI CÓ THỂ GHI DẤU ẤN LÊN LỖI NGHĨ HỆ THỐNG 1 CỦA CHÚNG TA.

Tư duy phản biện dạy cho bạn các kỹ năng và thái độ mà sẽ khiến bạn tự hào vì đã tự tìm ra được những đáp án hợp lý một cách có lý trí. Tư duy phản biện khuyến khích bạn lắng nghe và học hỏi từ người khác, cùng lúc đó cân nhắc giá trị của những gì người

khác nói. Theo cách này, bạn đang học một điều rằng chúng ta cần phụ thuộc vào người khác, nhưng đó là sự phụ thuộc có chọn lựa. Do đó, tư duy phản biện giải phóng bạn, trao cho bạn quyền tự quyết định sẽ trở thành người thế nào.

TƯ DUY PHẢN BIỆN LÀ SỰ CỨU RỖI

Nghe và đọc một cách phản biện – tức là phản hồi bằng việc đánh giá có hệ thống những gì bạn đã nghe và đọc – yêu cầu những kỹ năng cũng như thái độ nhất định. Các kỹ năng và thái độ này được xây dựng dựa trên một loạt các câu hỏi phản biện liên quan đến nhau. Trong khi sẽ tìm hiểu từng điều một, mục tiêu của chúng ta là có thể sử dụng chúng như một đơn vị để xác định được quyết định tốt nhất có thể. Lý tưởng nhất là, khiến cho việc đặt ra các câu hỏi này trở thành một phần con người bạn, chứ không chỉ là điều gì đó bạn đã đọc trong một cuốn sách.

Chúng ta sẽ sử dụng thuật ngữ tư duy phản biện để chỉ những điều sau:

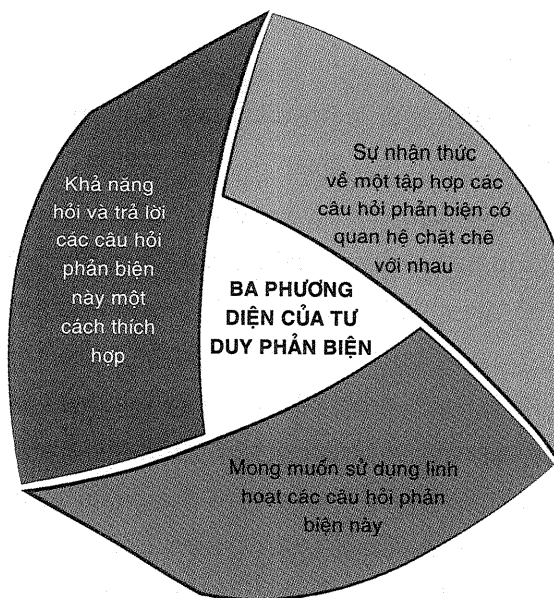
1. Nhận thức về một tập hợp các câu hỏi phản biện có quan hệ chặt chẽ với nhau;
2. Khả năng hỏi và trả lời những câu hỏi phản biện này một cách thích hợp; và

3. Mong muốn sử dụng linh hoạt các câu hỏi phản biện này.

Mục đích của cuốn sách này là khuyến khích bạn ở cả ba phương diện trên.

Câu hỏi yêu cầu người được hỏi có một phản hồi nào đó. Qua các câu hỏi, chúng ta muốn nói với người đó rằng: “Tôi hiểu kỹ”; “Tôi muốn được biết thêm”; “Hãy giúp tôi.” Thỉnh cầu này cho thấy sự tôn trọng đối với người kia. Các câu hỏi phản biện là để cung cấp thông tin và phương hướng cho những ai nghe chúng. Theo cách đó, tư duy phản biện xuất phát từ mong muốn được cải thiện những gì chúng ta nghĩ. Các câu hỏi phản biện cũng có ích trong việc cải thiện khả năng viết và nói của bạn, vì chúng sẽ giúp ích khi bạn:

1. Phản hồi một cách lý trí với một bài luận hay với các dẫn chứng đưa ra trong một cuốn sách, một bài báo hay một trang web;
2. Đánh giá chất lượng của một bài giảng hay một bài thuyết trình;
3. Định hình một lập luận;
4. Viết một bài luận dựa trên một bài đọc; hoặc
5. Tham gia đóng góp ý kiến trên lớp.



Ba phương diện của tư duy phản biện



Lưu ý: Tư duy phản biện bao gồm nhận thức về một tập hợp các câu hỏi phản biện có quan hệ chặt chẽ với nhau, cộng với khả năng và sự sẵn sàng hỏi, trả lời chúng vào những thời điểm thích hợp.

MÚT BỌT BIỂN VÀ ĐÃI CÁT TÌM VÀNG: NHỮNG KIỂU TƯ DUY THAY THẾ

Một phương pháp tư duy thông thường giống như cách một miếng bọt biển phản ứng với nước: hút nước. Phương pháp tư duy phổ biến này có một số ưu điểm rõ ràng.

Trước hết, càng hấp thụ nhiều thông tin về thế giới xung quanh bạn càng hiểu sự phức tạp của nó. Những kiến thức mà bạn thu thập được sẽ là nền tảng cho những suy nghĩ phức tạp hơn sau này.

Ưu điểm thứ hai trong cách tiếp cận của mút bọt biển là nó tương đối thụ động. Thay vì đòi hỏi sự vất vả nỗ lực về trí tuệ, nó thiên về sự nhanh chóng và dễ dàng, đặc biệt là khi các tài liệu được trình bày một cách rõ ràng và thú vị. Mặc dù việc hấp thụ thông tin là một khởi đầu hữu ích để trở thành một con người sâu sắc, cách tiếp cận mút bọt biển vẫn có một bất lợi nghiêm trọng và mang tính hủy hoại: Nó không đưa ra một phương pháp nào giúp bạn quyết định tin hay không đối với một thông tin hoặc một quan điểm nào đó. Nếu một độc giả luôn dựa vào phương pháp mút bọt biển thì anh ta sẽ tin bất kỳ điều gì gần nhất vừa đọc.

Chúng tôi nghĩ thà bạn tự mình chọn xem sẽ hấp thụ hay bỏ qua điều gì. Để đưa ra được lựa chọn, bạn cần phải đọc với một thái độ đặc biệt – một thái độ sẵn sàng đặt câu hỏi. Lối tư duy như thế đòi hỏi một sự tham gia tích cực. Người viết cố gắng giao tiếp với bạn, và bạn cần trò chuyện với anh ta, dù anh ta không ở ngay trước mặt bạn.

Chúng tôi gọi cách tiếp cận tương tác này là kiểu tư duy đãi cát tìm vàng. Quá trình đãi cát tìm vàng cung cấp một khuôn mẫu cho những người đọc và người nghe chủ động khi họ tìm cách xác định giá trị của điều họ đọc hoặc nghe. Việc phân biệt đâu là vàng đâu là sỏi trong một cuộc trò chuyện đòi hỏi bạn phải thường xuyên đặt câu hỏi và suy ngẫm về những câu trả lời.

Cách tiếp cận bọt biển nhấn mạnh vào sự tiếp nhận kiến thức; cách tiếp cận đãi cát tìm vàng nhấn mạnh vào sự chủ động tương tác với kiến thức khi đang tiếp thu nó. Do đó, hai cách tiếp cận này bổ sung cho nhau. Để đãi được vàng tri thức, cần phải có những công cụ cần thiết để đánh giá. Ngoài ra, để đánh giá các lập luận, chúng ta cần phải có kiến thức, đó là các tri thức đáng tin cậy.

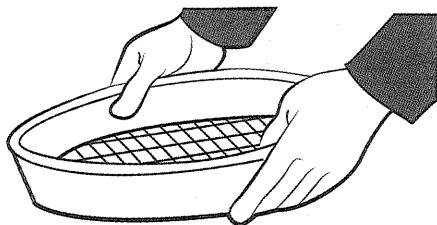
Hãy cùng xem xét kỹ hơn cách thức mà hai phương pháp tiếp cận tương ứng dẫn đến các hành vi khác nhau. Người sử dụng cách tiếp cận bọt biển làm gì khi đọc tài liệu? Anh ta đọc cẩn thận từng câu, cố nhớ thật nhiều. Anh ta có thể gạch chân hay đánh dấu các từ và các câu quan trọng. Anh ta có thể ghi chú tóm tắt lại các ý chính. Anh ta kiểm tra các chỗ gạch chân hay các ghi chú của mình để chắc chắn rằng mình không bỏ sót điều gì quan trọng.

Nhiệm vụ của anh ta là tìm hiểu xem tác giả muốn nói gì. Anh ta ghi nhớ các lập luận nhưng không đánh giá chúng.

Người đọc sử dụng phương pháp đãi cát tìm vàng sẽ làm gì? Cũng giống như người sử dụng phương pháp bọt biển, cô ta/anh ta tiếp cận tài liệu đọc của mình với hy vọng sẽ có thêm kiến thức mới. Đó là phần giống nhau. Phương pháp đãi cát tìm vàng yêu cầu người đọc phải tự hỏi mình một số câu hỏi để tìm ra các quyết định hay niềm tin đúng nhất.

Người đọc sử dụng cách tiếp cận đãi cát tìm vàng thường đặt câu hỏi vì sao tác giả đưa ra nhiều quan điểm khác nhau. Cô ta/anh ta viết ghi chú bên lề sách tóm gọn các vấn đề và luận điểm. Cô ta/anh ta liên tục tương tác với tư liệu. Mục đích của cô ta/anh ta là đánh giá tư liệu một cách biện chứng và xây dựng các nhận định cá nhân dựa trên đánh giá đó.

Đặc điểm quan trọng nhất của phương pháp đãi cát tìm vàng là sự tương tác – một sự đối thoại giữa người viết và người đọc, hoặc giữa người nói và người nghe. Là một người có tư duy phản biện, bạn sẵn lòng đồng ý với những người khác, nhưng trước tiên bạn cần một số câu trả lời thuyết thực cho các câu hỏi của chính bạn.



Tôi đã tự hỏi “vì sao” có người muốn tôi tin vào điều gì đó chưa?

Tôi đã ghi chú trong quá trình suy ngẫm về các vấn đề có thể gặp phải với những điều đang được nói chưa?

Tôi đã đánh giá về những điều được nói chưa?

Tôi có hình thành kết luận của riêng mình về chủ đề đó dựa trên tính hợp lý của điều được nói không?

Danh sách câu hỏi để kiểm tra trong đầu cho phương pháp đãi cát tìm vàng.

Sự bất hợp lý trong những điều người khác nói thường không dễ thấy ngay một cách rõ ràng. Bạn cần phải là một người đọc và nghe *chủ động*. Bạn có thể làm được điều này bằng cách đặt các câu hỏi. Chiến lược tìm kiếm tốt nhất là chiến lược hỏi phản biện. Một ưu điểm của các câu hỏi ẩn chứa sức mạnh này là chúng cho phép bạn đặt các câu hỏi thăm dò kể cả khi bạn biết rất ít về chủ đề đang được bàn đến. Vì

dụ, bạn không cần phải là một chuyên gia chăm sóc trẻ em để hỏi được những câu hỏi phản biện về tính phù hợp của các nhà trẻ.

Ý THỨC YẾU VÀ Ý THỨC MẠNH TRONG TƯ DUY PHẢN BIỆN

Các phần trước đã nói đến việc bạn đã sẵn có các quan điểm về nhiều vấn đề cá nhân và xã hội. Ngay lúc này bạn có sẵn sàng đưa ra quan điểm cá nhân về những vấn đề như: Có nên hợp pháp hóa mại dâm? Nghiện rượu là một căn bệnh hay là một hành vi cố ý? George W. Bush có phải là một tổng thống thành công không? Bạn mang những quan điểm ban đầu này vào những gì bạn nghe và đọc.

Tư duy phản biện có thể được sử dụng để (1) bảo vệ hoặc (2) đánh giá và rà soát lại những điều bạn tin trước đó. Giáo sư Richard Paul phân biệt giữa ý thức yếu và ý thức mạnh trong tư duy phản biện giúp chúng ta hiểu rõ giá trị hai cách sử dụng đối lập nhau này trong tư duy phản biện.



Lưu ý: Ý thức tư duy phản biện yếu là cách dùng tư duy phản biện để bảo vệ niềm tin hiện tại của bạn. Ý thức tư duy phản biện mạnh là sử dụng các kỹ năng tương tự để đánh giá tất cả các quan điểm và niềm tin, đặc biệt là những điều của bạn.

Nếu bạn xem tư duy phản biện là một phương thức để bảo vệ những điều bạn đang tin tưởng, tức là bạn đang có một ý thức tư duy phản biện yếu. Vì sao lại yếu? Vì việc sử dụng các kỹ năng tư duy phản biện theo cách này cũng chính là không quan tâm gì đến việc hướng đến một sự thật hay một chân lý tốt hơn. Mục đích của ý thức tư duy phản biện yếu là để chống lại và bác bỏ những quan điểm và lý luận khác với bạn. Xem việc chiếm ưu thế và giành chiến thắng trước những người bất đồng với bạn là mục đích của tư duy phản biện cũng chính là hủy đi các khía cạnh nhân văn và tiến bộ của tư duy phản biện.

Ngược lại, ý thức *tư duy phản biện mạnh* đòi hỏi chúng ta phải áp dụng các câu hỏi phản biện cho mọi lời tuyên bố, bao gồm cả tuyên bố của chính bạn. Bằng cách tự buộc mình phải nhìn vào những niềm tin ban đầu một cách phản biện, chúng ta có thể tự bảo vệ chính mình khỏi sự tự lừa dối và sự hòa theo người khác. Bám chắc vào niềm tin hiện tại là dễ, đặc biệt là khi có nhiều người khác cũng tin như vậy. Nhưng khi chúng ta chọn đi theo con đường dễ dàng này, là chúng ta đang mở đường cho các sai lầm mà lẽ ra có thể tránh được.

Ý thức mạnh trong tư duy phản biện không nhất thiết buộc chúng ta phải từ bỏ niềm tin ban đầu. Nó

có thể tạo cơ sở để củng cố những niềm tin ấy thêm mạnh mẽ bởi vì đôi khi việc xem xét những niềm tin một cách phản biện có thể khiến cam kết ban đầu với những niềm tin ấy thêm vững mạnh. Một cách nhìn nhận khác về sự khác nhau này là so sánh sự tương phản giữa tư tưởng hẹp hòi và tư tưởng cởi mở. Khi trí óc tôi rộng mở, nó đón nhận những phê bình về những điều tôi tin tưởng. Nhưng khi trí óc tôi hẹp hòi thì những niềm tin tôi có sẽ chỉ là những điều tôi nắm giữ.

Để cảm thấy tự hào về một quan điểm cụ thể nào đó thì quan điểm đó phải do chính chúng ta lựa chọn – từ các phương án mà chúng ta đã hiểu và đánh giá.

Tầm quan trọng của bài tập thực hành

Mục tiêu của chúng tôi là khiến cho việc học của các bạn càng đơn giản càng tốt. Tuy nhiên, ban đầu thói quen tư duy phản biện sẽ cần luyện tập rất nhiều.

Các bài tập thực hành và các phản hồi mẫu ở cuối mỗi chương, trừ chương giới thiệu này, là một phần quan trọng của cuốn sách. Các câu trả lời của chúng tôi không nhất thiết là những câu trả lời đúng duy nhất, nhưng chúng đưa ra những minh họa về các cách áp

dụng những khái niệm và các kỹ năng hỏi. Chúng tôi có chủ ý không cung cấp các câu trả lời mẫu cho đoạn bài tập thứ ba. Mục tiêu của chúng tôi là để bạn thử tự tìm cách trả lời bằng các kiến thức thu hoạch được qua chương vừa học. Để xem thêm nhiều bài tập thực hành khác và để được hỗ trợ trực tuyến, hãy truy cập trang web <http://www.pearsonhighered.com/browne>. Tại đây chúng tôi cung cấp sẵn nhiều gợi ý có ích và các bài tập thực hành.

TƯ DUY PHẢN BIỆN VÀ NGƯỜI BẠN TIẾP XÚC **Các giá trị và người bạn tiếp xúc**

Hãy xem người bạn tiếp xúc là một nguồn tài nguyên quý giá nhất của bạn, là cơ sở cho các sự việc, các quan điểm và kết luận của bạn sau này. Hãy hình dung những người bạn tiếp xúc là một phần trong đại gia đình của bạn, những người sẽ nuôi dưỡng cho các kết luận của bạn. Đây là sự kết nối.

Những tương tác này được định hình bởi các giá trị của bạn và các giá trị mà bạn nhận thức được từ những người bạn tiếp xúc. Trước khi bạn có thể khám phá ra tầm quan trọng của giá trị trong việc định hình nên các kết luận của mình bạn cần hiểu đôi chút về giá trị. *Giá trị*, chúng ta sẽ sử dụng thuật ngữ này, là các ý tưởng mà một người thấy là đáng giá.

Bạn sẽ thấy rằng đó là tầm quan trọng mà một người gán cho các ý niệm trừu tượng có ảnh hưởng lớn đến các lựa chọn và hành vi của người đó.

Thông thường, những mong muốn được sở hữu các sự vật, các trải nghiệm hay thực hiện các hành động là do các ý niệm mà chúng ta thấy có giá trị. Ví dụ, chúng ta có thể chọn làm những việc cho phép chúng ta có liên hệ với những người quan trọng. Chúng ta đánh giá cao “những người quan trọng” (ý niệm cụ thể) bởi vì chúng ta xem trọng “địa vị” (ý niệm trừu tượng). Khi dùng từ *giá trị* trong chương này, chúng tôi muốn ám chỉ đến một ý niệm (trừu tượng) đại diện cho điều mà một người nghĩ là tốt hay quan trọng.



Lưu ý: Giá trị là các ý niệm không thành lời mà mọi người thấy là đáng giá. Chúng tạo ra các tiêu chuẩn đạo đức mà theo đó chúng ta đo lường chất lượng của hành vi con người.

Để quen hơn với các giá trị, hãy viết ra một vài giá trị của riêng bạn. Hãy tránh viết tên người, các sự vật hữu hình, hay các hành động cụ thể. Bánh Pizza và tennis có thể là quan trọng với bạn, nhưng tầm quan trọng mà bạn gán cho các ý niệm trừu tượng mới là điều ảnh hưởng lớn nhất lên các lựa chọn và

hành vi của bạn trong các vấn đề gây tranh cãi. Chẳng hạn, sự sẵn sàng ủng hộ hay phản đối việc trợ tử¹ của bạn có liên quan mật thiết đến tầm quan trọng mà bạn gán cho tính thiêng liêng của sự sống con người – một ý niệm trừu tượng. Khi liệt kê ra các giá trị, hãy tập trung vào các giá trị mà đối với bạn chúng quan trọng đến mức có ảnh hưởng đến các quan điểm và hành vi của bạn theo nhiều cách.

Bạn có gặp nhiều khó khăn khi liệt kê danh sách đó không? Chúng tôi có thể giúp đỡ bạn đôi chút. Giá trị là các *tiêu chuẩn đạo đức* mà chúng ta tán thành và mong muốn người khác hành xử theo đó. Khi chúng ta mong muốn những người đại diện chính trị “nói lên sự thật”, tức là chúng ta chỉ ra cho họ và cho chính chúng ta rằng sự trung thực là một trong các giá trị mà chúng ta trân trọng nhất. Hãy tự hỏi xem bạn mong muốn điều gì ở bạn bè? Các tiêu chuẩn đạo đức nào bạn muốn phát triển ở con cái bạn? Việc trả lời các câu hỏi này sẽ giúp bạn mở rộng thêm vốn hiểu biết về giá trị.

Hãy cùng tự nhắc nhở rằng hiểu biết về các giá trị có liên quan đến bản chất xã hội của tư duy phản

1. Nguyên văn: *assisted suicide* – trợ tử nhưng có sự giúp đỡ của người khác. (ND)

biện như thế nào. Khi chúng ta tự yêu cầu bản thân lắng nghe thật cẩn thận những người có các ưu tiên *giá trị khác với chúng ta thì mối liên kết xã hội dựa trên các giá trị rõ ràng nhất là sự tương đồng*. Những người thấy trách nhiệm cá nhân là một giá trị cực kỳ quan trọng thường cảm thấy dễ chịu và có xu hướng tìm kiếm những người có chung niềm tin rằng việc *cải thiện các lựa chọn cá nhân* là giải pháp cho hầu hết các vấn đề của con người. Do đó, hầu hết các tương tác xã hội hay các trải nghiệm học hỏi quý giá nhất của chúng ta đều bắt nguồn từ việc giao tiếp với những người có các giá trị ưu tiên tương tự. Về điểm này, thách thức rất lớn của chúng ta là làm sao có thể hiểu được cái lý của những người có các giá trị ưu tiên *khác* với chúng ta.

Trong khi sự phiêu lưu, tham vọng, tự chủ, sự sung túc, ưu tú, công bằng, lẽ phải, lòng khoan dung và sự phóng khoáng có thể là các giá trị quan trọng đối với chúng ta thì rất có thể những người có cách nghĩ khác sẽ có các giá trị quan trọng xung đột với nhiều giá trị kể trên. Chúng ta cần phải chủ động kiểm hãm lại xu hướng chỉ muốn lắng nghe những người có chung các ưu tiên giá trị với chúng ta. Chúng ta phải chiến đấu chống lại xu hướng đó.

Các giá trị căn bản của một người có tư duy phản biện

Cuốn sách này là để giúp bạn trở thành một người có tư duy phản biện. Là một người có tư duy phản biện, bạn sẽ theo đuổi các kết luận *tốt hơn*, niềm tin *tốt hơn*, và các quyết định *tốt hơn*. Một số giá trị cụ thể có thể thúc đẩy nỗ lực của bạn; nhưng một số khác thì không. Biết và hiểu rõ được các giá trị căn bản của một người có tư duy phản biện tức là bạn đã có được một chút cơ bắp tinh thần để tự nhắc nhở về sự cần thiết của việc chú ý cẩn thận đến những người không có cùng các ưu tiên về giá trị như bạn. Hãy xem xét các giá trị căn bản sau:

1. Tự chủ. Ban đầu, giá trị này có thể có vẻ không liên quan đến việc khuyến khích người ta phải chú ý đến những người có quan điểm khác với mình. Làm thế nào mà một nỗ lực để đưa ra các kết luận của ai đó lại có thể khuyến khích chúng ta theo mọi cách để tìm kiếm và lắng nghe các quan điểm không phải của mình? A ha! Và bạn phải dùng đến thứ nguyên liệu thô nào để theo đuổi sự tự chủ này? Chắc chắn là, tất cả chúng ta đều muốn chọn từ một phạm vi các khả năng rộng nhất có thể; nếu không, chúng ta có thể bỏ lỡ mất quyết định hay phương án lựa chọn

mà chúng ta đã có thể chọn nếu chú ý hơn đến những người không có cùng các ưu tiên giá trị với chúng ta. Ví dụ, những người theo Dân chủ sẽ sai lầm rất lớn nếu chỉ lắng nghe những người theo Dân chủ khác.

2. Hiếu kỳ. Để thu được lợi ích từ phương pháp đào cát tìm vàng trong cuộc sống của mình, bạn cần biết lắng nghe và đọc, biết lắng nghe và đọc thực sự. Những người khác có thể đẩy bạn lên phía trước, để giải phóng bạn khỏi tình trạng hiểu biết cục bộ. Để trở thành một người có tư duy phản biện bạn cần biết đặt câu hỏi về những gì bạn gặp. Một phần những gì bạn có được từ những người khác là tầm nhìn và hiểu biết của họ, trong khi những gì họ có thể trao cho bạn đáp ứng các tiêu chuẩn của một lý luận tốt mà bạn sẽ học trong cuốn *Phát tan sự nguy hiểm*.
3. Sự khiêm tốn. Việc thừa nhận rằng kể cả người thông minh nhất thế giới vẫn có thể mắc sai lầm mỗi tuần sẽ cho bạn một cơ sở lý tưởng để chủ động kết nối với những người khác. Chắc chắn là một vài người trong chúng ta có hiểu biết sâu sắc mà những người khác không có, nhưng mỗi người trong chúng ta lại rất giới hạn

trong những gì bản thân có thể làm, và thành thật mà nói, chúng ta bắt chước Socrates một cách mù quáng khi ông nói ông đã biết những gì ông chưa biết. Một khi chấp nhận được sự thật này, chúng ta có thể chấp nhận dễ dàng hơn rằng các trải nghiệm khi tiếp xúc với người khác có thể lấp đầy ít nhất là một vài lỗ hổng trong hiểu biết hiện thời của chúng ta. Thêm nữa, một sự khiêm tốn sẽ giúp chúng ta tránh được một chương ngại rất thường gặp trên con đường đến tư duy phản biện, đó là ý nghĩ rằng “những ai không đồng tình với tôi là lệch lạc, còn tôi thì không.”

4. Tôn trọng những lý luận hợp lý mà bạn gặp. Mặc dù chúng ta muốn tôn trọng và lắng nghe các tiếng nói khác song không phải mọi kết luận hay quan điểm đều có giá trị ngang nhau. Những câu hỏi phản biện mà bạn sẽ học trong cuốn sách này sẽ cho bạn một khuôn khổ để hỗ trợ bạn trong việc đưa ra lựa chọn trong số tất cả những người đang cố gắng gây ảnh hưởng đến bạn. Khi bạn thấy một lý luận rất vững chắc thì bất kể người nói hay người viết thuộc chủng tộc, độ tuổi, đảng chính trị nào, giàu có hay không, thuộc quốc tịch nào, hãy

dựa vào nó cho đến khi một bộ lý luận hợp lý hơn xuất hiện.

Bằng mọi giá, hãy hành động tự tin dựa trên niềm tin của bạn, nhưng hãy chỉ nắm giữ các kết luận của mình ở một mức độ mà vẫn cho phép bạn có thể tự hỏi rằng: “Liệu mình có sai không nhỉ?”

Đó là các ý kiến *của bạn*, và bạn có đôi chút muốn bảo vệ chúng là hoàn toàn dễ hiểu. Hãy xem cách mà nhà văn châm biếm chính trị Stephen Colbert chế nhạo thái độ này của chúng ta: “Tôi không phải là một fan hâm mộ của sự kiện. Bạn thấy đấy, các sự kiện có thể thay đổi, nhưng quan điểm của tôi sẽ không bao giờ thay đổi, bất kể sự kiện đó là gì.”

Bất cứ ai kiên quyết nắm giữ các kết luận đã có tốt nhất là nên sử dụng các lý lẽ để chứng minh cho ý kiến của mình. Tuy nhiên loại lý luận này được gọi là “lý luận có chủ ý”, tức là việc lý luận được chọn lọc để đạt được một kết luận cụ thể nào đó.

DUY TRÌ CUỘC TRÒ CHUYỆN

Bởi vì tư duy phản biện là một hoạt động xã hội, chúng ta cần tính đến việc người khác có thể phản ứng thế nào khi chúng ta hỏi họ về điều họ tin tưởng và các kết luận của họ. Chẳng nào chúng ta còn giao tiếp với những người có tư duy phản biện có chung

các giá trị cơ bản thì các câu hỏi của chúng ta sẽ được xem như dấu hiệu rằng chúng ta là đồng sự trong việc tìm kiếm các câu trả lời hợp lý hơn cho những vấn đề chung của chúng ta. Nhưng cơ hội cùng phát triển tuyệt vời đó sẽ không phải là hình thức tiếp xúc xã hội duy nhất của bạn.



Nhiều người không muốn bị hỏi về những suy nghĩ của mình; thường thì, họ xem việc bị hỏi là phiền phức và không thân thiện. Một số người có thể nghĩ: “Sao cô ta/anh ta lại hỏi khó mình thế nhỉ? Sao cô ta/anh ta không đồng tình với mình luôn cho rồi?” Đừng ngạc nhiên nếu ai đó phản ứng với mong muốn được biết nhiều hơn của bạn bằng cách hỏi lại bạn rằng vì sao bạn lại tệ với họ như vậy. Nhiều người không quen với các tình huống khi có

ai đó hào hứng muốn biết vì sao một quan điểm cụ thể lại được đưa ra.

Đối với mục đích của tư duy phản biện, một lập luận nhìn chung là điều gì đó hoàn toàn khác. Bởi chúng ta xem lập luận như một cơ chế để vun đắp và cắt tĩa cho các kết luận hiện tại, chúng ta sẽ sử dụng khái niệm này theo một cách rất khác. Một *lập luận* là sự kết hợp của hai dạng tuyên bố: một kết luận và các lý lẽ chứng minh cho nó. Mỗi quan hệ tương trợ giữa các lý lẽ và kết luận tạo nên một lập luận. Đó là điều chúng ta đưa ra vì chúng ta quan tâm đến cách mọi người sống cuộc sống của họ và những gì họ tin. Sự tiến bộ liên tục của chúng ta phụ thuộc vào sự quan tâm của một ai đó đủ nhiều để đưa ra các lập luận với chúng ta và cân nhắc về những lập luận mà chúng ta đưa ra. Chỉ khi đó chúng ta mới có thể trở thành những con người chu đáo, sâu sắc.

Trên hết, khi bạn sử dụng các kỹ năng tư duy phản biện, hãy thể hiện rõ cho người khác thấy rằng bạn muốn được học hỏi. Thêm nữa, hãy khẳng định với họ rằng bạn mong muốn điều tốt cho họ và mọi sự bất đồng giữa bạn với họ, mà có thể là rất trầm trọng, không nên dẫn đến những cuộc tranh cãi nảy lửa. Dưới đây là một vài chiến lược ngôn từ mà bạn có thể sử dụng để duy trì cuộc hội thoại:

1. Cố gắng làm rõ điều người kia muốn nói bằng cách đặt câu hỏi: “Có phải bạn muốn nói là...?”
2. Hãy hỏi người kia rằng liệu có dẫn chứng nào có thể khiến anh ta thay đổi ý định.
3. Đề xuất tạm ngừng cuộc nói chuyện để mỗi người tìm các dẫn chứng thuyết phục nhất cho các kết luận của mình.
4. Hãy hỏi xem vì sao người kia nghĩ rằng dẫn chứng mà bạn đang dựa vào là một dẫn chứng không đủ thuyết phục.
5. Tìm cách kết hợp với nhau. Nếu bạn lấy những lý lẽ tốt nhất của người đó và kết hợp chúng với các lý lẽ tốt nhất của bạn thì liệu có thể đi đến một kết luận mà cả hai bạn cùng chấp nhận không?
6. Hãy tìm kiếm các giá trị chung hay các kết luận chung khác để làm nền tảng xác định xem bất đồng bắt đầu từ đâu trong cuộc trò chuyện của các bạn.
7. Cố gắng cho người khác thấy bạn quan tâm và điềm tĩnh; ngay khi cuộc tranh cãi tăng nhiệt, hãy cố gắng tự nhắc mình rằng bạn là người đang học hỏi, chứ không phải là đấu sĩ.
8. Hãy chắc chắn rằng nét mặt và ngôn ngữ cơ thể

của bạn thể hiện một sự khiêm tốn, chứ không phải là một thái độ biết tuốt.

Tạo một môi trường thân thiện để giao tiếp

Là một người viết hay người nói, bạn phải đối diện với một lựa chọn quan trọng. Bạn phải quyết định sẽ tạo ra một môi trường như thế nào cho khán giả. Liệu bạn có chọn tạo ra một môi trường thù địch với những người không đồng ý với kết luận của bạn? Trong môi trường phân cực hiện nay thì điều đó quả thật là rất cám dỗ. Hãy nhìn vào các chiến thuật được sử dụng trong mùa bầu cử ở Mỹ – các chiến thuật mà Jon Stewart trong *Daily Show* đã chế nhạo khi nói, “Tôi không đồng ý với bạn, nhưng tôi khá chắc chắn rằng bạn không phải là Hitler.”

Theo tinh thần câu nói của Jon Stewart, bạn có thể chọn tạo ra một môi trường trong đó những người có lý lẽ hợp lý có thể được phép không đồng ý với bạn một cách tích cực và trân trọng – một môi trường hoan nghênh thảo luận và chất vấn. Dĩ nhiên chúng ta thích cách tiếp cận này, nhưng thành thật mà nói: Có nhiều lý do hấp dẫn để viết bằng một giọng điệu loại trừ, thậm chí bắn hạ, những người có tư duy phản biện.

Trước tiên, bắn hạ một câu hỏi khó thì dễ hơn là phải suy nghĩ và trả lời nó. Thêm nữa, chắc chắn là bạn sẽ có một vẻ quyết đoán, thách thức bất kỳ ai trong các khán giả của bạn dám chất vấn những phán đoán chuyên môn của bạn. Bạn đã bao giờ đọc và thấy thích thú với một phê bình ác miệng về một bộ phim, một cuốn sách, một album ca nhạc, hay một trò chơi điện tử chưa?

Hãy thử nghe giọng điệu và cách lựa chọn từ ngữ khi bình luận về bộ phim ăn khách *Transformer: Revenge of the Fallen* (tạm dịch: *Robot đại chiến: Bại binh Phục hận*) của nhà phê bình phim Roger Ebert:

Nếu bạn muốn tiết kiệm tiền mua vé, hãy vào bếp, bật một bản nhạc hợp xướng với giọng nam trầm họa, và bảo một đứa trẻ đập các chai lọ và chảo vào nhau. Sau đó hãy nhắm mắt lại và đi vào miền tưởng tượng.

Hãy thử thuyết phục ông ấy bình tĩnh và suy xét lại xem.

Các lần giảm tốc độ gây trở ngại cho tư duy phản biện

Nếu tư duy phản biện tuyệt vời đến thế thì tại sao chúng ta lại không thấy nó ở đâu quanh chúng ta, trong các cuộc trò chuyện của hàng xóm và bạn bè? Một phần câu trả lời là bạn không thể nói tiếng Pháp trôi chảy hay học tư duy phản biện trừ khi có ai đó chỉ cho bạn.

Nhưng ngay cả khi bạn tìm hiểu về tư duy phản biện và định dùng nó để tạo ra một con người – bản thân bạn sâu sắc hơn thì vẫn còn có nhiều lần giảm tốc độ trên con đường vận dụng tư duy phản biện mà bạn đã học. Chúng tôi gọi chúng là các lần giảm tốc độ bởi (1) chỉ cần đi chậm lại là bạn có thể vượt qua chúng, (2) chúng vẫn ở đó cho dù bạn biết về chúng hay không, và (3) một khi bạn có ý thức

về chúng, chúng vẫn cứ ở đó để gây trở ngại cho tiến trình của bạn.

Nhưng hiểu biết về các vấn đề có thể gặp phải chính là chiến thắng bước đầu đối với chúng. Do đó, chương này dành để giúp bạn nhận thức được những lần giảm tốc độ có thể làm chậm lại tiến trình trở thành con người tư duy phản biện của bạn.

SỰ KHÓ CHỊU DO HỎI ĐÚNG

Như đã biết trong chương đầu, tư duy phản biện là một hoạt động xã hội. Để giao tiếp với người khác, chúng ta cần sẵn sàng đặt ra đúng câu hỏi để hiểu được quan điểm của họ. Điều quan trọng cần nhớ là không phải ai cũng đều cảm thấy thoải mái khi bị buộc phải giải thích những lý lẽ của mình.

Bị đưa vào vị trí người bị đặt ra câu hỏi phản biện có thể khiến một số người cảm thấy như đang bị thẩm vấn trước tòa. Càng bị hỏi nhiều, anh ta càng cảm thấy khó chịu hoặc thậm chí cảm thấy như bị đe dọa. Kết quả là, anh ta có thể nổi nóng và từ chối tiếp tục câu chuyện. Anh ta có thể không quen với việc giải thích các lý lẽ hỗ trợ cho lập luận của mình hay đưa ra lý do ủng hộ những lý lẽ đó. Cho dù bạn thấy rằng việc hỏi những câu hỏi này là cần thiết cho sự suy xét cẩn thận của cả bạn

và người đó không có nghĩa là anh ta cũng thấy như bạn.

Nhiều người không quen bị hỏi về điều mà bấy lâu họ tin tưởng. Chúng ta phải ý thức được cách mà các câu hỏi có thể tác động đến những người chúng ta đang tiếp xúc. Nếu người tư duy phản biện không thận trọng, họ có thể phá hỏng hay đánh mất các mối quan hệ vì sự khó chịu của những xung quanh. Do đó, vì lợi ích của việc gìn giữ các mối quan hệ, chúng ta cần phải hiểu về những người chúng ta đặt câu hỏi và sử dụng tư duy phản biện một cách thật khéo léo.

NGHĨ QUÁ NHANH

Chúng ta là những con người của tư duy. Trí óc chúng ta hoạt động khá liên tục. Cho dù đó là việc quyết định xem sẽ mặc chiếc áo nào sáng nay hay tin theo tôn giáo nào thì chúng ta cũng luôn suy nghĩ.

Trong Chương 1 chúng tôi đã giới thiệu với các bạn về “nghĩ nhanh.” Nhưng may thay não của chúng ta có một năng lực khác, điều mà Kahneman gọi là “nghĩ chậm.” Dạng tư duy thứ hai này, hay lối nghĩ Hệ thống 2, là trọng tâm của cuốn sách này.

Nghĩ chậm tức là tiếp thu và suy xét một cách lý trí những gì người khác nói. Nếu bạn phải tóm gọn thông điệp của cuốn sách này trong vài từ thì đó sẽ là

“HÁY NGHĨ CHẬM LẠI” khi nghĩ về những điều quan trọng với bạn.

Lối nghĩ Hệ thống 1 của chúng ta, mặt khác, lại đưa ra các ý kiến tức thì dựa trên những thông tin ít ỏi sẵn có mà không có sự suy ngẫm sâu sắc và tỉnh táo. Nếu chúng ta đưa ra các ý kiến mà không có sự suy nghĩ chậm rãi và thấu đáo thì sẽ dẫn đến nhiều sai sót.

Tuy nhiên, vẫn còn có hy vọng. Lối nghĩ Hệ thống 2 có khả năng chiến thắng được các nhận định của lối nghĩ Hệ thống 1. Nhiệm vụ của chúng ta là rèn luyện phương thức Hệ thống 2 để nó không phụ thuộc vào Hệ thống 1. Dựa vào Hệ thống 1 tương đối dễ, nó giúp cho chúng ta bớt đi việc phân tích và đánh giá các nhận thức của mình. Nhưng mặt khác, dựa vào Hệ thống 1 cũng chính là chúng ta hy sinh sự chính xác và khôn ngoan để đổi lấy tốc độ. Thói quen mà chúng tôi muốn định hình được là thói quen tự vấn: “Vì sao tôi nghĩ và tôi đang nghĩ gì?”

ĐỊNH KIẾN

Bạn thường tiếp cận một chủ đề với những lối nghĩ hay những niềm tin cơ bản nào đó. Khi chúng ta định kiến, chúng ta cho rằng nếu một người thuộc một nhóm nào đó, anh ta hẳn phải mang những đặc điểm của nhóm đó.

Định kiến là những thay thế cho lối nghĩ chậm.
Dưới đây là một vài ví dụ:

1. Đàn ông có râu thường thông thái.
2. Những người thừa cân thường vui vẻ.
3. Người Nhật chăm chỉ.
4. Những người trẻ tuổi thường nông nổi.
5. Phụ nữ làm thư ký tốt nhất
6. Những người sống bằng trợ cấp thất nghiệp lười biếng.

Cả sáu ví dụ minh họa trên ngụ ý tạo với chúng ta một điều gì đó về phẩm chất của một số nhóm người. Nếu tin những định kiến này, chúng ta sẽ không thể tiếp cận người khác và các ý tưởng của họ bằng một tinh thần cởi mở cần thiết để có được một ý thức tư duy phản biện mạnh. Ngoài ra, chúng ta sẽ lạch lạch trước mọi vấn đề hay tranh luận liên quan đến nhóm người này. Những định kiến đó sẽ đẩy kết luận lên sớm, *trước khi* có lý luận.

Định kiến được sử dụng rất phổ biến bởi *khi* đúng, nó giúp chúng ta tiết kiệm được khá nhiều thời gian.

Nhưng, rất hiếm khi một định kiến là an toàn. Nó cũng không công bằng! Mỗi người đều đáng được chúng ta tôn trọng, và các lập luận của cô ta/anh ta

đều đáng có được sự chú ý của chúng ta. Các định kiến chen vào tư duy phản biện bởi chúng rút ngắn quá trình khó khăn của việc đánh giá. Là những người có tư duy phản biện, chúng ta hướng đến sự ham hiểu biết và cởi mở; những định kiến lại ngăn không cho chúng ta lưu tâm đến những gì những người khác nói. Chúng khiến chúng ta bỏ qua các thông tin có giá trị khi đóng lại tâm trí chúng ta quá sớm.

THÓI QUEN TƯ DUY PHẢN BỘI CHÚNG TA

Năng lực nhận thức của chúng ta khá dồi dào, nhưng chúng ta lại bị giới hạn và bị phản bội bởi một loạt các thói quen tư duy. Những thiên lệch trong nhận thức này xô đẩy chúng ta, trừ khi chúng ta trói chúng lại để khiến chúng ngoan ngoãn hơn. Chúng đẩy chúng ta về phía các nhận định mà chúng ta sẽ không bao giờ thừa nhận nếu tận dụng triệt để các kỹ năng tư duy phản biện. Tuy chương này chỉ giới thiệu một vài sự thiên lệch nhận thức, nhưng việc hiểu được và cố gắng để củng cố lại chúng sẽ là một đóng góp rất lớn cho chất lượng các nhận định của bạn.

Hiệu ứng hào quang

Hiệu ứng hào quang chỉ việc chúng ta có xu hướng nhận định một phẩm chất hay một đặc điểm

tích cực hoặc tiêu cực của một người, sau đó liên hệ phẩm chất hay đặc điểm đó với mọi điều khác thuộc về họ.

Nhận thức về người khác định hình cách chúng ta tiếp nhận và đánh giá các lập luận của họ. Nếu một người rất thành thực ở một mặt nào đó trong cuộc sống của họ thì trong tư tưởng chúng ta có xu hướng tạo ra một hào quang về người đó. Chúng ta mặc định là cô ta/anh ta cũng phải rất giỏi ở những mặt khác trong cuộc sống của mình. Cho nên, chúng ta cởi mở quá mức trước các nhận định của cô ta/anh ta.

Ví dụ, một người nổi tiếng với một giọng hát tuyệt vời và bỏ ra rất nhiều tiền để làm từ thiện. Chúng ta sẽ bàng hoàng khi biết rằng cô ta/anh ta phải đi cai nghiện ma túy. Chúng ta thổi phồng quá mức sự tốt đẹp của người nổi tiếng đó. Do hiệu ứng hào quang, chúng ta đã mặc định rằng người nổi tiếng đó tốt đẹp ở mọi khía cạnh cuộc sống của cô ta/anh ta, có thể bao gồm cả lối suy nghĩ.

Tương tự, khi một người làm điều gì đó chúng ta cho là tệ hại thì chúng ta sẽ nghĩ rằng họ cũng tệ hại ở mọi mặt; chúng ta quay lưng với mọi quan điểm của họ. Ngay cả trước khi nghe một lời nào từ người đó, chúng ta cũng đã lập tức đưa ra các quyết định

rằng họ tốt hay xấu. Sau đó chúng ta phản ứng với các ý kiến của họ dựa trên suy nghĩ tức thì ấy.

Củng cố niềm tin

Chúng ta bước vào mọi cuộc hội thoại với một hành trang khổng lồ. Chúng ta có sẵn nhiều trải nghiệm định hình nên chúng ta theo một cách nào đó; mỗi người trong chúng ta đều có các ước mơ dẫn lối cho những điều nghe hoặc thấy; mỗi người chúng ta đều có các tập quán văn hóa định hình nên một lối suy nghĩ nào đó. Nói ngắn gọn, bạn bắt đầu bằng các quan điểm. Quay lại ẩn dụ đãi cát tìm vàng, ngay cả *trước* khi bạn xúc chỗ cát đó lên thì bạn đã nghĩ là trong đó có vàng. Niềm tin của bạn là rất quý giá bởi nó là của bạn. Bạn muốn bám chặt vào nó cũng là điều dễ hiểu. Bạn đã đầu tư khá nhiều để biến các quan điểm đó thành một phần con người bạn.

Xu hướng muốn củng cố những niềm tin cá nhân này là một chương ngại lớn trong tư duy phản biện. Chúng ta đã thành kiến ngay từ đầu trong cuộc trao đổi có lợi cho các ý kiến và kết luận lúc đó của chúng ta.

Nếu tôi muốn bầu một ứng cử viên đảng Dân chủ làm thị trưởng, bất kể lý do của tôi có nông cạn

thế nào, tôi vẫn có thể quay lưng với kêu gọi của bạn dành cho ứng cử viên đảng Cộng hòa. Tôi có thể cảm thấy bản thân mình không tốt nếu phải thừa nhận rằng phán đoán trước đó của tôi là có khiếm khuyết. Sự trung thành với niềm tin cá nhân được cường điệu hóa này là một trong những nguyên nhân căn bản của *thiên kiến xác nhận*, xu hướng chỉ thấy được những bằng chứng chứng minh cho những gì chúng ta đã tin tưởng là những dẫn chứng đúng đắn. Theo cách này, sự củng cố niềm tin như vậy sẽ dẫn đến ý thức tư duy phản biện yếu.

Một phần của việc củng cố niềm tin là ý thức cường điệu hóa về năng lực của chính chúng ta. Chúng ta luôn có xu hướng tự cho là mình giỏi hơn trong khi chơi bài poker, có ngữ pháp chuẩn hơn, và quản lý thời gian hiệu quả hơn so với bất kỳ một đánh giá hợp lý nào. Thói quen tư duy tai hại này có lẽ là nguyên nhân chúng ta luôn cảm thấy rằng mình đang sống giữa những con người quá lệch lạc, còn chúng ta thì không. Chúng ta tự thấy rằng bản thân nhìn nhận đúng bản chất của mọi thứ, còn những người khác thì nhìn thế giới qua những lăng kính mờ đục. Có thể sự lệch lạc lớn nhất của chúng ta chính là thấy rằng CHÚNG TA không bị lệch lạc, nhưng người bất đồng với chúng ta thì có!

Để chống lại sự củng cố niềm tin, sẽ rất hữu ích khi nhớ rằng để có được ý thức tư duy phản biện mạnh cần phải nhận thức rằng các nhận định chỉ là tạm thời hoặc phụ thuộc vào hoàn cảnh. Chúng ta không được cho phép bản thân mình quá chắc chắn về một điều gì đó đến mức ngừng tìm kiếm một sự hoàn thiện hơn. Như nhà khoa học nổi tiếng Francis Bacon đã chỉ ra năm 1920: *“Khi chúng ta thay đổi tư duy của mình trong ánh sáng của một lập luận có tầm cao hơn, chúng ta xứng đáng để cảm thấy tự hào rằng chúng ta đã chống lại được sự cám dỗ của việc trung thành với những niềm tin bấy lâu nay. Một sự chuyển biến trong tư tưởng như vậy xứng đáng được xem là phản ánh của một sức mạnh hiếm thấy.”*

Trải nghiệm sẵn có

Một phần sự lười biếng liên quan đến lối nghĩ Hệ thống 1 là chúng ta thường dựa vào những thông tin sẵn có một cách tự nhiên, thay vì các thông tin cần thiết để có một quyết định đúng hơn. Việc thu thập và xử lý thêm thông tin cần thời gian và công sức. Trải nghiệm sẵn có là để chỉ lối tắt tinh thần mà chúng ta thường sử dụng khi định hình các nhận định tức thì dựa trên bất kỳ thông tin nào sẵn có.

Giả sử có người hỏi bạn rằng, khủng bố hay nạn đói là hiểm họa lớn nhất đối với an ninh nhân loại.

Bạn thường được nghe về điều nào nhiều nhất? Vấn đề nào đang được một vài cơ quan chính phủ nỗ lực để giảm thiểu các tác động liên quan? Có phải bạn đã chọn “khủng bố”? Bạn sẽ sai do chỉ có một số ít người thiệt mạng do khủng bố khi so sánh với con số hơn 60.000 người chết vì đói và ô nhiễm nguồn nước mỗi ngày. Thông tin này cực kỳ quan trọng để định hình xem chúng ta sẽ tấn công vào vấn đề nào.

Một ví dụ tương tự nữa về trải nghiệm sẵn có. Hiểm họa lớn nhất đối với sự sống con người là gì: bệnh sốt rét hay bạo lực? Hình ảnh nào xuất hiện trong đầu bạn đầu tiên? Hãy nghĩ về số lần bạn chứng kiến các bản tin thời sự đưa tin về hai hiện tượng chết chóc này. Hãy xét đến số công chức tham gia vào việc ngăn chặn sự lây lan của bệnh sốt rét và bạo lực. Hãy nhớ đến các cuộc chiến tranh xảy ra ở bất kỳ thời điểm nào. Đến đây, bạn có thể đoán được đâu là kẻ thù nguy hiểm hơn? Đúng, đó là sốt rét. Mỗi năm số người chết vì sốt rét nhiều hơn 33% so với số người chết vì bạo lực.

Trải nghiệm sẵn có liên hệ chặt chẽ với một thói quen tư duy nguy hiểm khác nữa, *ảnh hưởng gần đây*. Điều ngay lập tức xuất hiện làm cơ sở cho suy nghĩ của chúng ta lúc đó lại thường là những mẫu thông tin gần đây nhất mà chúng ta được biết. Ví dụ, mặc

dù đi lại bằng máy bay là cực kỳ an toàn, vài tháng sau khi nghe tin về một vụ tai nạn máy bay nhiều hành khách vẫn không dám bay. Trong họ, một vụ tai nạn đóng vai trò lớn hơn so với thống kê có hệ thống về an toàn đã chỉ ra rằng vụ tan nạn máy bay được nhớ đến đó là một sự việc hiếm hoi không thường gặp ra sao.

Trả lời không đúng câu hỏi

Một phần lý do chúng ta thất bại trong giao tiếp với người khác là thói quen tư duy không tốt mà chúng ta cần tránh nếu muốn trở thành một người thành thực trong tư duy phản biện. Thường khi có ai hỏi chúng ta câu hỏi, một cách tự động, tức thì chúng ta sẽ trả lời bằng điều đầu tiên xuất hiện trong đầu và không trả lời đúng vào câu hỏi. Chúng ta trả lời nhầm câu hỏi. Một cách vô thức, chúng ta thay thế câu hỏi được hỏi bằng câu hỏi của chúng ta.

Hãy xem xét ví dụ này. Michael Jordan có phải là cầu thủ bóng rổ chơi hay nhất từ trước đến giờ không? Bạn nghĩ sao về câu trả lời này: Tôi có đọc ở đâu đó rằng anh ta có nói mình đã thua hơn 300 trận bóng rổ chuyên nghiệp. Có ai hỏi Michael Jordan đã thua bao nhiêu trận đâu? Nếu Jordan đã thua 300 trận, chúng ta tự hỏi liệu các ứng viên “cầu thủ giỏi nhất từ trước đến giờ” khác đã thua bao nhiêu trận.

Hãy xem xem liệu bạn có thể nhanh chóng thấy được lần giảm tốc độ này trong một phỏng vấn gần đây của tạp chí *Rolling Stone*. Keith Richard được hỏi liệu mâu thuẫn giữa anh và Mick Jagger đã chấm dứt hay chưa. Richard trả lời: “Mick và tôi là những chuyên gia. Chúng tôi đều làm điều cần làm để sản xuất âm nhạc của chúng tôi.”

Dường như, việc trả lời câu hỏi đó là hơi quá với Richard. Bên cạnh đó, có lẽ anh ta đã nhanh chóng trốn chạy câu trả lời mà anh ta không muốn đưa ra trong một diễn đàn công khai như *Rolling Stone*.

Điều một người có tư duy phản biện cần biết là mỗi khi ai đó đưa ra câu trả lời cho một câu hỏi không hề được đặt ra thì việc đó sẽ đồng nghĩa với việc lái sự chú ý khỏi điểm khởi đầu của cuộc thảo luận. Thay vào đó, nó bắt đầu một thảo luận hoàn toàn khác. Dù sao thì nghĩ chậm vẫn là rất khó, và khi ai đó không cho phép chúng ta chỉ tập trung vào một câu hỏi thì khả năng hỏi phản biện hiệu quả của chúng ta sẽ lập tức suy giảm.

TỰ CHO MÌNH LÀ TRUNG TÂM

Khi bạn ôn lại về các lần giảm tốc độ, hãy ngừng xem có phải hầu hết chúng đều có chung nguồn gốc. Chúng ta luôn bị thu hút và trung thành với chính bản

thân mình. Chủ nghĩa tự cho mình là trung tâm là để chỉ vai trò trung tâm mà chúng ta trao cho thế giới của chính mình, như một sự chống lại các trải nghiệm và nhận định của người khác. Sự thiếu thức ăn tạm thời trong căn bếp của mình thường khiến chúng ta chú ý hơn sự thật là mỗi ngày trên hành tinh này của chúng ta có hơn 35.000 người chết vì đói. Chúng ta nghĩ rằng các trải nghiệm, các ý kiến, và các nhu cầu của chúng ta bằng cách nào đó phải làm suy chuyển thế giới hoặc ít ra là đáng để suy chuyển được thế giới.

Thực vậy, ôn lại về các lần giảm tốc độ theo cách nhìn mới, dành nhiều lưu tâm đến suy nghĩ của những người khác như đã dành cho mình sẽ là một bài tập hay về Hệ thống 2. Bạn có thể sẽ phải can dự rất nhiều vào cuộc sống của nhiều người khác với bạn. Bạn có thể sẽ phải lắng nghe và hỏi lại họ nhiều lần rằng: “Thế thì, có phải bạn đang nói điều này, và có phải đây là lý do bạn nói thế?” Có thể bạn sẽ bị buộc phải thâm nhập vào trí óc họ để xem liệu trong đó có các cơ sở vững chắc cho các kết luận của họ hay không?

Hãy lấy sự củng cố niềm tin làm ví dụ, với cách nhìn mới của chúng tôi, những điều người khác tin tưởng cũng sẽ có được sự tôn trọng và lắng nghe mà chúng ta dành cho những điều tương tự của chính

chúng ta. Chúng ta sẽ bắt đầu thật sự nghe được nhiều lý lẽ và quan điểm khác nhau ở mức độ sâu sắc mà có thể đã bị bỏ qua khi chúng ta nhận ra chúng không đến từ những nhóm hay luồng quan điểm gần với mình. Thật đáng sợ khi nhận ra có biết bao điều chúng ta tin theo chỉ bởi vì niềm tin đó là của chính ta.

Khi đưa ra hay đánh giá các lập luận, chúng ta thường chỉ tập trung vào những gì bản thân biết và biết làm mà quên mất các khán giả của mình. Đó là khi sự tự cho mình là trung tâm đang làm công việc của nó.

Nhận thức được khán giả của mình là đặc biệt quan trọng khi tương tác với những người chưa được học các kỹ năng cũng như hiểu được tầm quan trọng của tư duy phản biện. Những người tư duy phản biện, giống như tất cả mọi người, cũng phải vật lộn với *lời nguyên tri thức*¹. Lời nguyên tri thức tức là chúng ta không thể nhớ nổi cảm giác khi còn chưa biết những điều đang biết vào lúc này.

Khi quên mất sự nguy hiểm của lời nguyên tri thức, chúng ta sẽ thấy rằng các cuộc trò chuyện của mình với người khác cũng giống như của Sheldon và Penny trong bộ phim *The Big Bang Theory*.

1. Nguyên văn: *The curse of knowledge* – ngụ ý ai cũng biết điều mình biết. (ND)

“Sheldon: ‘Anh cần em giúp về vấn đề ký hiệu học.’

Penny: ‘Vấn đề gì cơ?’

Sheldon: ‘Ký hiệu học, bộ môn nghiên cứu về các dấu hiệu và biểu tượng, nó là nhánh ngôn ngữ học của triết học.’

Penny: ‘Được rồi, tình yêu, em biết anh nghĩ rằng anh đang giải thích, nhưng không phải vậy đâu.’”

Sự tự đề cao mình của Sheldon đã chen vào mọi cuộc trò chuyện mà đã có thể là những cuộc trò chuyện dễ hiểu nếu anh hiểu về Penny hơn.

Ý NGHĨ MƠ TƯỞNG: LẦN GIẢM TỐC ĐỘ ĐƠN LỚN NHẤT TRÊN CON ĐƯỜNG ĐẾN TƯ DUY PHẢN BIỆN

Vào năm 2005, Stephen Colbert nhắc chúng ta về một thói quen tư duy nguy hiểm: *chân lý của bản thân*¹. Một người trung thành với chân lý của bản

1. Nguyên văn: *truthiness*, khái niệm được đưa ra bởi Stephen Colbert trong chương trình “The Colbert Report,” 2005. Khái niệm này dùng để chỉ tính chất của bất kỳ một điều gì đó mà ai đó cho là mình biết theo cách trực giác, không cần đến kinh nghiệm hoặc các dữ kiện. Chẳng hạn như: Nếu tôi cảm thấy cái gì là chân thật hoặc phải là chân thật, thì tức là nó là chân thật “đối với tôi”. Đó là “chân lý của tôi.” (ND)

thân khi anh ta ưu tiên các khái niệm hay sự việc mà anh ta mong muốn là sự thật, thay vì các khái niệm hay sự việc mà ai cũng biết. Chúng ta luôn muốn thế giới có những đặc điểm nào đó. Mọi thứ sẽ công bằng, tử tế và hiệu quả hơn. Nhưng thay vì tự hỏi liệu một thế giới như thế có thể có thật được không thì nhiều người trong chúng ta lại hình thành những niềm tin để phù hợp với thế giới trong tưởng tượng của mình. Nếu chúng ta mong muốn điều gì là thật thì chúng ta chỉ việc tuyên bố nó là thật. Chúng ta muốn các nhãn sản phẩm phải trung thực và minh bạch. Nên chúng ta không mấy do dự tin rằng sản phẩm đó phản ánh chính xác những điều được ghi trên nhãn dán.

Theo đó, thực tế phải phù hợp với những điều chúng ta tin chứ không phải điều chúng ta phải điều chỉnh cho phù hợp với thực tế. Chúng tôi chắc chắn bạn đã hiểu ra vấn đề. Vì chúng ta cho rằng mọi thứ cần phải khác đi, nên chúng ta tin chúng thật sự là khác. Khi đã nhận thức được khuynh hướng này, chúng ta cần luôn tự hỏi: “Có phải điều đó đúng vì tôi muốn nó đúng không, hay có bằng chứng thuyết phục nào chứng minh được là nó đúng không?” Nếu không thì chúng ta sẽ tự gây rắc rối cho chính mình giống như Harry Potter trong cuốn *Harry Potter*

and the Half-blood Prince (tạm dịch: Harry Potter và Hoàng tử lai) theo lối nghĩ Hệ thống 1:

“Harry: ‘Đó là Malfoy.’

Giáo sư Minerva McGonagall: ‘Đó là lời buộc tội nghiêm trọng đấy, Potter à.’

Giáo sư Severus Snape: ‘VẬY sao? Bằng chứng của trò đầu?’

Harry: ‘Em chỉ tự biết.’

Severus Snape: ‘Em... chỉ... tự... biết? (giọng mỉa mai) Lại một lần nữa, trò làm tôi ngạc nhiên với khả năng của trò đấy, Potter.’”

Ý nghĩ mơ tưởng có uy lực dai dẳng bởi sự phủ nhận thường xuyên của chúng ta. Khá vô thức, chúng ta đấu tranh với thực tại, cố gắng củng cố các ảo tưởng về một thế giới màu hồng vượt ra ngoài giới hạn của nó. Nỗi lo âu và sợ hãi đối với những vấn đề chúng ta phải đối mặt, dù cùng nhau hay một mình, đóng vai trò như một tấm khiên chống lại việc thấy được thế giới thật mà chúng ta đang sống.

Hãy ngắm xem sẽ ra sao nếu cả đời bạn luôn phải nghe các nhà lãnh đạo các quốc gia tuyên bố *rằng cuộc chiến tranh đang diễn ra sẽ sớm kết thúc*, và sẽ giành được chiến thắng. Những dự đoán như vậy thường lại là những lời hứa suông. Việc phải đối

mặt với sự thật rằng chiến tranh vẫn sẽ tiếp diễn hoặc sẽ không mang lại một chiến thắng rõ ràng cho phe mình là sự thật đau lòng mỗi khi nghĩ đến. Vì thế mà trí óc xóa nhòa nó.

Một dạng của ý nghĩ mơ tưởng là ý nghĩ về phép lạ. Người ta có xu hướng dựa vào phép lạ để giải thích nguyên nhân của những điều khoa học chưa thể lý giải, hoặc để cố gắng kiểm soát những điều khoa học không thể kiểm soát. Hãy xem cách Bart Simpson xua đi ý nghĩ về phép lạ:

“Marge: ‘Được rồi các con, hãy đưa thư cho mẹ. Mẹ sẽ gửi nó đến chỗ của Santa ở Bắc Cực.’

Bart: ‘Thôi nào mẹ! Chỉ có đúng một anh béo mang quà đến, và tên anh ta cũng không phải là Santa.’”

Ý nghĩ về phép lạ thường xuất hiện nhiều nhất khi người ta cảm thấy bất lực nhất, không còn có thể lý giải hay thay đổi được một tình thế nào đó. Mặc dù rất muốn song mọi niềm tin vào sự ngẫu nhiên và tình cờ của cuộc sống đều bị xem là nghiệt ngã và bị gạt sang một bên, thay vào đó là một hứa hẹn nhân quả đầy phép lạ. Một cá nhân hay một ý tưởng mới mẻ nào đó sẽ khiến mọi thứ trở nên tốt đẹp. Hãy xem những lời hứa của các ứng cử viên chính trị. Chúng ta tin họ không phải vì những điều chứng minh cho các tuyên bố của họ, mà bởi vì chúng ta rất muốn tin họ.

Nếu có điều nào đó là thật thì chúng ta sẽ cảm thấy tốt hơn. Chẳng hạn khi ai đó bàn về sự ổn định cảm xúc tương quan giữa nam và nữ, trí thông minh của công dân các quốc gia khác nhau, hay mối liên hệ giữa của tuổi tác và năng lực, mỗi người chúng ta đều mong có được lợi ích gì đó từ câu trả lời. Chúng ta “cần” phải thấy kết luận nào đó là đúng, bởi chúng ta đều thuộc nhóm sẽ cảm thấy khá hơn khi đạt được một kết luận nào đó.

Ví dụ, mơ ước về một thế giới của lẽ phải thường được chúng ta biến thành niềm tin vào một thế giới có lẽ phải trong tâm trí chúng ta. Niềm tin vào một thế giới có lẽ phải có thể bóp méo lý luận của chúng ta theo nhiều cách. Giả sử, chúng ta dùng niềm tin đó để đánh giá việc cần có một quy định cấp quốc gia về việc điều chỉnh mức độ khí radon¹ trong môi trường nhà ở. Chúng ta có thể tưởng rằng sẽ không ai muốn xây một căn hộ có chứa một lượng lớn khí radon nguy hiểm cả; vì làm thế là không đúng với lẽ phải.

1. Radon là khí hiếm phóng xạ không màu, không mùi, là sản phẩm phân rã của radium. Nó là một trong những chất đặc nhất tồn tại ở dạng khí trong các điều kiện bình thường và được xem là có hại cho sức khỏe do tính phóng xạ của nó. (ND)

Một ví dụ đau đớn nữa về sự nguy hiểm của việc tin vào một thế giới lẽ phải là khi người ta tin một cách đầy yêu thương vào một người đang thao túng họ: “Nhưng anh ấy nói anh ấy yêu tôi mà.” Trong thế giới của lẽ phải, không ai đùa cợt với cảm xúc của chúng ta như thế cả. Do đó, một số người cho rằng chúng ta hoàn toàn có thể tin vào các biểu hiện của tình yêu.

Cách để trừ bỏ các ý nghĩ mơ tưởng là chủ động dùng các câu hỏi phản biện được hướng dẫn trong cuốn sách này. Các lần giảm tốc độ sẽ luôn chặn ngang tư duy phản biện của chúng ta; chúng là một phần của chúng ta; chúng ta không thể lờ chúng đi, nhưng chúng ta chắc chắn có thể cưỡng lại chúng bằng sự ham hiểu biết và sự tôn trọng sâu sắc các nguyên tắc trong tư duy phản biện.

Đâu là chủ đề và kết luận?

Trước khi đánh giá lý luận của một ai đó, trước hết chúng ta cần phải xác định lý luận đó là gì. Nghe thì có vẻ đơn giản nhưng lại không phải vậy. Để bắt đầu như một người tư duy phản biện thực thụ, bạn cần luyện tập cách xác định các chủ đề và kết luận.

Điện thoại di động mang theo những lợi ích và hạn chế đang dần đóng vai trò không nhỏ trong xã hội ngày nay. Chúng rất có ích với những ai có lịch làm việc bận rộn và đặc biệt là trong những trường hợp khẩn cấp. Điện thoại di động cũng thuận tiện cho các bậc phụ huynh trong việc kiểm tra con cái. Mặc dù điện thoại di động có nhiều lợi ích song những cách sử dụng không phù hợp sẽ mang lại những hạn chế. Một số tiểu bang thấy rằng cần phải phạt nặng những trường hợp vi phạm luật cấm sử dụng điện thoại di

động nhằm giảm lượng tai nạn do nhắn tin khi đang lái xe. Có lẽ chúng ta cần những hình phạt nặng hơn liên quan đến việc ngày càng có nhiều người lạm dụng điện thoại di động.

Người viết đánh giá này rất muốn bạn tin vào điều gì đó. Nhưng đó là điều gì và vì sao chúng ta lại phải tin vào nó?

Nhìn chung, những người lập trang Web, blog, viết xã luận, viết sách, viết bài cho tạp chí hay viết diễn văn đều cố gắng thay đổi nhận thức hay niềm tin của bạn. Để có thể hình thành được các phản hồi hợp lý trước những nỗ lực đẩy thuyết phục của họ, trước tiên bạn cần xác định được điều đang được tranh luận hay *chủ đề* cũng như tóm tắt hay kết luận đang được gửi đến cho bạn. (*Kết luận* của một người là thông điệp mà cô ta/anh ta muốn gửi đến bạn. Mục đích của nó là để định hình niềm tin và/hoặc hành vi của bạn.) Nếu không xác định được kết luận của tác giả thì bạn sẽ phản hồi với một phiên bản bị bóp méo của điều được truyền đạt đến bạn.

Khi bạn hoàn tất chương này, bạn sẽ có thể trả lời được câu hỏi phản biện đầu tiên của chúng tôi:



Câu hỏi phản biện: Đây là chủ đề và kết luận?



Lưu ý: Một chủ đề là một câu hỏi hay điều đang được tranh luận trong cuộc trò chuyện hay thảo luận. Nó là tác nhân của điều được nói đến.

CÁC LOẠI CHỦ ĐỀ

Đến đây, sẽ rất có ích khi nhận diện hai dạng chủ đề mà bạn sẽ thường gặp. Các câu hỏi sau đây minh họa cho một trong hai dạng này:

- Liệu việc đào tạo âm nhạc có cải thiện được khả năng học toán của một người?
- Điều gì là nguyên nhân thường gặp nhất của bạo hành gia đình?
- Có phải Paxil là một cách trị trầm cảm hiệu quả không?

Những câu hỏi trên đều có một điểm chung. Chúng cần các câu trả lời diễn tả cách thế giới đã từng, đang là, hay sẽ trở thành. Ví dụ, câu trả lời cho hai câu hỏi đầu tiên có thể là: “Nhìn chung, những trẻ được học nhạc học toán nhanh hơn những trẻ không học nhạc”, và “Nghiện rượu là nguyên nhân thường gặp nhất của bạo hành gia đình.”

Những chủ đề như thế gọi là các *chủ đề miêu tả (descriptive)*. Chúng thường được tìm thấy trong sách giáo khoa, tạp chí, Internet và truyền hình. Chúng

phản ánh sự tò mò của chúng ta về quy luật và trật tự thế giới. Lưu ý những từ được in đậm ở đầu mỗi câu hỏi trên; khi các câu hỏi bắt đầu bằng những từ này, chúng có thể là các câu hỏi miêu tả.



Lưu ý: Các chủ đề miêu tả là những chủ đề đặt ra các câu hỏi về tính chính xác của các miêu tả về quá khứ, hiện tại hoặc tương lai.

Bây giờ, hãy nhìn vào các ví dụ cho dạng câu hỏi thứ hai:

- **Có nên** đưa môn thiết kế thông minh vào giảng dạy trong các trường công lập không?
- **Cần phải làm gì** trước vấn đề gian lận y tế Medicaid¹?
- Chúng ta có **nên** cấm xe SUVs² để giảm tỉ lệ hen suyễn đang gia tăng?

Tất cả những câu hỏi này đều đòi hỏi những câu trả lời đưa ra đề xuất cách thế giới *nên là*. Ví dụ, câu trả lời cho hai câu hỏi đầu có thể là: *Nên* đưa môn sáng tạo thông minh vào chương trình học phổ

1. Medicaid: chương trình trợ cấp y tế dành cho những người không phải là người già nhưng có mức thu nhập thấp ở Mỹ. (ND)

2. SUV: viết tắt của Sport Utility Vehicle, một loại xe thể thao đa dụng. (ND)

thông”, và “Chúng ta *cần phải* áp đặt các hình phạt nặng hơn cho các gian lận y tế Medicaid.”

Đây là những chủ đề đạo đức hoặc luân lý; chúng nêu lên các câu hỏi về điều đúng hoặc sai, muốn hoặc không mong muốn, tốt hay xấu. Chúng đòi hỏi những câu trả lời mang tính quy tắc. Do đó, chúng ta sẽ gọi những chủ đề này là những *chủ đề quy tắc* (*prescriptive*). Các vấn đề đang tranh cãi trong xã hội thường là những chủ đề quy tắc.

Có vẻ như chúng tôi đã hơi đơn giản hóa quá mức? Đôi khi, sẽ khó để phân định xem chủ đề đang được thảo luận thuộc loại nào. Tuy thế, việc ghi nhớ sự khác nhau này là rất có ích bởi những đánh giá phản biện cuối cùng của bạn sẽ tùy thuộc vào việc bạn chọn phản hồi với loại chủ đề nào.



Lưu ý: Các chủ đề quy tắc là những chủ đề đặt ra các câu hỏi về những gì chúng ta nên làm hoặc những gì là đúng hay sai, tốt hay xấu.

TÌM CHỦ ĐỀ

Làm thế nào để xác định được câu hỏi hay chủ đề cơ bản? Đôi khi, việc này rất đơn giản: Tác giả hoặc người nói sẽ cho bạn biết nó là gì. Ngoài ra, chủ đề có thể được tìm thấy trong văn bản, thường là ở

đầu văn bản, hoặc thậm chí có thể xuất hiện ở ngay tiêu đề. Khi chủ đề được nêu một cách rõ ràng, nó thường được nhận diện bằng các cụm từ như:

Vấn đề tôi muốn đặt ra là: Vì sao chúng ta buộc phải có các luật định cho các sản phẩm thuốc lá?

Giảm độ tuổi uống rượu hợp pháp: Có phải là việc đúng nên làm không?

Có nên đưa giáo dục giới tính vào trường học không?

Thật không may, câu hỏi không phải lúc nào cũng được nêu ra một cách rõ ràng, mà ngược lại nó cần phải được suy ra từ các manh mối khác. Ví dụ, nhiều tác giả và diễn giả thường phản ánh về một sự kiện nào đó mà họ đang quan tâm, chẳng hạn sự việc có một loạt hành vi bạo lực trong các trường học. Việc hỏi “Tác giả đang phản ánh điều gì?” thường sẽ là gợi ý về chủ đề trọng tâm của điều đang được truyền đạt. Một gợi ý hay nữa là sử dụng hiểu biết về lý lịch của tác giả, như các tổ chức mà cô ta/anh ta tham gia. Và vì thế hãy tìm hiểu các thông tin cơ bản về tác giả trong khi bạn cố gắng xác định chủ đề.

Khi nhận diện chủ đề, hãy cố gắng chống lại ý tưởng rằng chỉ có một và chỉ một cách đặt vấn đề duy nhất. Một khi bạn nhận diện được vấn đề mà toàn

bộ bài viết hay bài nói đang đề cập đến, mối liên hệ giữa vấn đề đó và bài viết hay bài nói, có nghĩa là *bạn đã tìm ra chủ đề*. Hãy chắc chắn rằng điều mà bạn gọi là chủ đề đó thỏa mãn được các tiêu chí trong định nghĩa về “chủ đề.”

Tuy nhiên, cách chắc chắn nhất để xác định được một chủ đề khi nó không được nêu ra rõ ràng là đi tìm kết luận. Trong nhiều trường hợp, bạn có thể tìm thấy kết luận trước khi xác định được chủ đề. Vì thế, trong những trường hợp này, bước đầu tiên để đánh giá phản biện là đi tìm kết luận – thường là một bước khó khăn.

CHÚNG TA KHÔNG THỂ ĐÁNH GIÁ MỘT CÁCH PHẢN BIỆN CHO ĐẾN KHI TÌM ĐƯỢC KẾT LUẬN!

Hãy xem chúng ta sẽ tìm ra nhân tố cấu trúc quan trọng ấy như thế nào.



Lưu ý: Một kết luận là thông điệp mà người nói hay người viết mong muốn bạn chấp nhận.

TÌM KẾT LUẬN CỦA TÁC GIẢ HOẶC NGƯỜI NÓI

Để nhận diện được kết luận, người có tư duy phản biện cần hỏi, “Tác giả hay người nói đang muốn chứng minh điều gì?” hay “Điểm chính mà người đó

muốn truyền đạt là gì” Câu trả lời cho một trong hai câu hỏi này chính là kết luận. Ngoài ra, mọi câu trả lời cho câu hỏi mà người nói hoặc người viết đặt ra sẽ là kết luận.

Trong việc tìm kết luận, bạn sẽ phải tìm những quan điểm hay một tập hợp quan điểm mà người viết hay người nói muốn bạn tin. Cô ta/anh ta muốn bạn tin vào kết luận của cô ta/anh ta dựa trên các quan điểm khác của cô ta/anh ta. Nói ngắn gọn, cấu trúc cơ bản của việc truyền đạt để thuyết phục hay tranh luận là: Điều này là do điều kia. Điều này là kết luận; điều kia là những điều chứng minh cho kết luận đó. Cấu trúc này thể hiện khái quát quá trình *suy luận*.

Các kết luận là được suy ra; chúng bắt nguồn từ việc lý luận. Các kết luận là các ý tưởng mà bản thân nó cần được hỗ trợ bằng các ý tưởng khác. Do vậy, nếu một ai đó tuyên bố một điều gì là đúng hay cần phải làm mà không đưa ra một quan điểm nào hỗ trợ cho nó thì tuyên bố đó không phải là một kết luận bởi họ đã không đưa ra một căn cứ nào để tin vào nó. Ngược lại, những tuyên bố không được hỗ trợ là những điều chúng ta gọi là các ý kiến *không đáng kể*.

Hiểu được bản chất của một kết luận là bước căn bản để nghe và đọc hiểu một cách phản biện. Hãy

cùng xem xét một kết luận. Đây là một đoạn văn ngắn; hãy thử xác định kết luận và các câu hỗ trợ cho nó.

Không nên hợp pháp hóa chăn nuôi công nghiệp. Có nhiều cách tự nhiên khác để sản xuất cung cấp lượng thực phẩm cần thiết.

“Không nên hợp pháp hóa chăn nuôi công nghiệp” là câu trả lời của tác giả cho câu hỏi: Có nên hợp pháp hóa chăn nuôi công nghiệp hay không? Đó là kết luận của cô ta/anh ta. Tác giả hỗ trợ niềm tin này bằng một nguyên nhân: “Có nhiều cách tự nhiên khác để sản xuất cung cấp lượng thực phẩm cần thiết.”

Bạn có thấy lý do vì sao những niềm tin hỗ trợ lại không phải là một kết luận không? Nó không phải kết luận vì nó được dùng để chứng minh cho một điều khác. *Hãy nhớ rằng*: Việc tin vào *một quan điểm* (kết luận) vì bạn nghĩ nó được hỗ trợ bởi các niềm tin *khác* tức là bạn đang suy luận. Khi một người suy luận, tức là họ đang lý luận; kết luận là kết quả của việc lý luận này.

Đôi khi, những người truyền đạt sẽ không nêu rõ ràng những kết luận của họ; trong những trường hợp như thế, bạn sẽ phải suy ra kết luận từ những điều bạn cho là tác giả đang cố gắng để chứng minh bằng một tập hợp những ý tưởng mà cô ta/anh ta đã trình bày.

CÁCH DÙNG CÂU HỎI PHẢN BIỆN TRONG TRƯỜNG HỢP NÀY

Khi đã tìm được kết luận, hãy dùng nó làm trọng tâm cho các đánh giá của bạn. Đó là cái đích mà người viết hay người nói muốn bạn đi đến. Điều bạn quan tâm lúc này là: Tôi có nên thừa nhận kết luận đó dựa trên những điều hỗ trợ cho tuyên bố đó không?

CÁC GỢI Ý: LÀM THẾ NÀO ĐỂ TÌM RA KẾT LUẬN

Gợi ý số 1:	Hỏi xem chủ đề là gì. Vì kết luận luôn là phản hồi cho một chủ đề. Nếu bạn biết chủ đề là gì thì nó sẽ giúp bạn tìm ra kết luận. Chúng ta đã bàn từ trước cách xác định một chủ đề. Trước tiên, hãy nhìn vào tiêu đề. Tiếp theo, nhìn vào các đoạn mở đầu. Nếu cách này không hiệu quả thì đọc lướt qua vài trang có thể là điều cần thiết.										
Gợi ý số 2:	Tìm các từ/cụm từ chỉ định. Kết luận thường đứng sau các từ/cụm từ chỉ định báo hiệu một kết luận. Khi bạn thấy những cụm từ chỉ định này, hãy lưu ý đến chúng. Chúng cho bạn biết rằng kết luận có thể nằm ngay sau đó. Dưới đây là một số từ/cụm từ chỉ định: <table border="1"> <tr> <td>cho nên</td><td>cho thấy rằng</td></tr> <tr> <td>ví thế</td><td>như vậy</td></tr> <tr> <td>do đó mà</td><td>điểm tôi muốn nêu ra là</td></tr> <tr> <td>cho thấy rằng</td><td>chúng minh rằng</td></tr> <tr> <td>nói ngắn gọn là</td><td>sự thật nằm sau vấn đề là</td></tr> </table>	cho nên	cho thấy rằng	ví thế	như vậy	do đó mà	điểm tôi muốn nêu ra là	cho thấy rằng	chúng minh rằng	nói ngắn gọn là	sự thật nằm sau vấn đề là
cho nên	cho thấy rằng										
ví thế	như vậy										
do đó mà	điểm tôi muốn nêu ra là										
cho thấy rằng	chúng minh rằng										
nói ngắn gọn là	sự thật nằm sau vấn đề là										

	Không may là, nhiều truyền đạt bằng cách viết hoặc nói lại không giới hạn kết luận bằng những từ/cụm từ chỉ định. Tuy nhiên, nếu bạn truyền đạt với mục đích là làm cho kết luận của bạn rõ ràng với người đọc/người nghe thì bạn cần hướng sự chú ý của họ vào kết luận của bạn bằng các từ/cụm từ chỉ định. Những từ/cụm từ đó đóng vai trò như một chiếc đèn tín hiệu, thu hút sự chú ý về điểm mà bạn muốn người đọc chấp nhận.
Gợi ý số 3:	Tìm ở những vị trí nhất định. Các kết luận thường nằm ở một vài vị trí nhất định. Hai vị trí đầu tiên có thể tìm là ở ngay đầu và ở cuối. Nhiều tác giả thường bắt đầu bằng một đoạn giới thiệu mục đích của bài viết, đề cập đến điều họ muốn chứng minh. Những người khác thì tóm tắt kết luận ở cuối. Nếu bạn đọc một bài luận dài, phức tạp và cảm thấy khó hiểu thì hãy nhảy ngay đến phần cuối.
Gợi ý số 4:	Hãy nhớ những gì không thể được gọi là kết luận. Các kết luận sẽ không phải là những điều sau: - các ví dụ - các thống kê - các định nghĩa - thông tin lý lịch - dẫn chứng

Gợi ý số 5:	Hãy kiểm tra bối cảnh truyền đạt và thông tin cơ bản về tác giả. Người viết, người nói, hay các trang mạng Internet thường đứng trên những quan điểm có thể đoán trước được. Biết được nguồn gốc và nền tảng của tác giả thường thiên về các quan điểm thế nào có thể là các manh mối cực kỳ giá trị, đặc biệt là khi kết luận không rõ ràng. Hãy đặc biệt nhạy bén với thông tin về các cơ quan mà tác giả hay diễn giả có thể có liên quan.
-------------	---

TƯ DUY PHẢN BIỆN VÀ VIỆC NÓI HOẶC VIẾT CỦA BẠN

Đã bao giờ bạn đọc một bài luận của bạn cùng lớp và nghĩ “ừm, vậy thì, ý chính là gì?” Chắc chắn bạn có một ý niệm lơ mờ rằng người bạn học này đang phàn nàn về mức giá cắt cổ của Ticketmaster¹, nhưng một ý niệm lơ mờ là tất cả những gì bạn có. Khi viết, chúng ta thường nghĩ rằng mình viết khá rõ ràng. Xét cho cùng thì, chúng ta tự thấy các lý lẽ của mình là hoàn toàn dễ hiểu. Không may, có một vài

1. Ticketmaster: một công ty bán và phân phối các loại vé (đại lý nguồn), có trụ sở tại West Hollywood, California, có cơ sở ở nhiều nước trên thế giới. Ticketmaster thường bị đánh giá là có mức phí dịch vụ quá cao. Tuy nhiên, do các thỏa thuận độc quyền về vé của nó với các nơi chiếm tỷ lệ phần trăm không nhỏ, dẫn đến việc nó khó bị cạnh tranh và do đó Ticketmaster không cần phải hạ mức phí dịch vụ. (ND)

rào cản đã ngăn không cho các độc giả của chúng ta dễ dàng hiểu được những điều mà đối với chúng ta là quá sáng rõ. Họ không biết được những suy nghĩ bên trong và nhiều niềm tin sâu kín của chúng ta. Họ không biết các giá trị và lý lịch của chúng ta. Họ không được xem các ghi chép nghiên cứu và cách chúng ta động não. Tất cả những gì họ có là một trang giấy hay một màn hình ngay trước mặt. Vì lý do này, chúng tôi khuyến nghị bạn hãy nỗ lực đặc biệt để diễn đạt một cách rõ ràng và rành mạch trong văn bản của bạn. Bạn sẽ phải nghe lại thông điệp này trong các gợi ý viết của chúng tôi. Một trong những rào cản lớn nhất đến tư duy phản biện là không thu hẹp được khoảng cách giao tiếp.

Thu gọn chủ đề trước khi viết

Từ khi còn học viết tiểu luận ở trường phổ thông, có lẽ bạn đã bị buộc phải dành thời gian để phác thảo những suy nghĩ của bạn trước khi bắt tay vào viết một bài luận. Bạn có thể đã học các kỹ thuật khác nhau trước khi viết như lập dàn ý hay viết tự do¹. Có thể bạn đã thực hiện rất nghiêm túc, nhưng

1. Nguyên văn: *free-writing* – viết liên tục trong một khoảng thời gian mà không cần quan tâm đến ngữ pháp, chính tả hay nội dung. (ND)

với nhiều người, chúng tôi ngờ rằng thôi thúc được bắt tay ngay vào công việc là quá mạnh mẽ. Bạn có xu hướng vừa làm vừa nghĩ.

Dù kỹ thuật trước khi viết của bạn đòi hỏi bạn phải viết thật cẩn thận hay sáng tác tự do thì chúng tôi cũng muốn bạn dành một chút thời gian để xác định chủ đề của bạn trước khi bắt tay vào việc viết. Một trong những phẩm chất phân biệt người viết trưởng thành với người chập chững vào nghề viết là sự hiện diện của các chủ đề rõ ràng chính xác.

Chúng tôi khuyến khích bạn dành thời gian để xem xét chủ đề của bạn trước khi bắt tay vào viết vì một lý do nữa. Những người không có thói quen nói trên thường vô tình ôm đồm quá sức. Ví dụ, trong một bài viết dài hai đến ba trang, một người viết trẻ tuổi có thể cố gắng chứng minh cho người đọc rằng biến đổi khí hậu là thực tế, những gì gây ra biến đổi khí hậu, vì sao các bình luận về biến đổi khí hậu là sai, và vì sao người đọc cần phải quan tâm đến vấn đề này. Ý nào cũng hấp dẫn và quan trọng, nhưng với giới hạn của bài viết thì người viết này có thể đã cố làm quá nhiều.

Gợi ý cho người đọc về kết luận của bạn

Khi bạn viết, bạn muốn người đọc hoàn toàn không nghi ngờ gì về các lập luận mà qua đó bạn

muốn thuyết phục họ. Kết luận và các lý lẽ của bạn cần dễ nhận biết. Khi bạn viết hay nói với mục đích là truyền đạt một kết luận cụ thể thì người đọc hay người nghe sẽ đi tìm nó. Hãy giúp họ bằng cách trao cho kết luận đó một sự rõ ràng mà nó xứng đáng được nhận. Đó là thông điệp trung tâm mà bạn muốn truyền tải. Hãy nhấn mạnh nó; và không hoài nghi nó. Việc khiến kết luận của bạn dễ nhận biết không chỉ giúp cho công việc của người đọc được dễ dàng hơn, mà còn có thể làm tăng tính logic trong kỹ năng viết của bạn.

Có một chủ đề bao quát toàn bộ những gợi ý viết của chúng tôi: Người viết, bao gồm cả chúng tôi, cần phải nỗ lực đặc biệt để sắp xếp các ý nghĩ và diễn đạt lại chúng một cách rõ ràng. Trong khi chúng có vẻ rõ như ban ngày với chúng ta thì với người đọc lại không hẳn như vậy. Nếu nỗ lực làm việc này, chúng ta sẽ giúp nối lại những khoảng cách giữa người viết và người đọc và tạo điều kiện thuận lợi cho các thảo luận mang tính phản biện.

BÀI TẬP THỰC HÀNH

Câu hỏi Phản biện: Đây là chủ đề và kết luận?

Hãy xác định chủ đề và kết luận trong các đoạn văn sau. Trong lúc xác định, hãy tìm kiếm những từ/

cụm từ chỉ định. Hãy lưu ý rằng chúng tôi sử dụng tư duy phản biện tự luận cho đoạn văn đầu tiên. Bằng cách diễn giải các suy nghĩ trong cách tiếp cận đoạn văn này, chúng tôi hy vọng sẽ giúp các bạn dễ dàng hỏi và trả lời các câu hỏi phản biện hơn trong tương lai. Chúng tôi đưa ra một phản hồi mẫu súc tích hơn cho đoạn văn thứ hai và dành đoạn văn thứ ba cho các bạn tự tìm chủ đề và kết luận.

Đoạn 1

Giáo dục tại nhà¹ là một khái niệm có giá trị nếu phụ huynh có thể biến việc dạy học này thành công việc toàn thời gian và có những hiểu biết, kiến thức cũng như sự kiên nhẫn để làm việc đó. Tuy nhiên, sự thật nằm sau vấn đề là việc cha mẹ giáo dục con cái tại nhà thường là một sai lầm.

Phụ huynh có thể rút con mình khỏi các trường công vì những lý do sai lầm. Nhiều khi, khi trẻ có vấn đề về kỷ luật, phụ huynh thường cho chúng thôi học ở trường thay vì tuân thủ các quy định liên quan đến phạt. Một động cơ như thế không chứng minh được cho các kết quả có thể thu được của việc giáo dục tại nhà sau đó. Thêm nữa, khi không có người lớn nào

1. Nguyên văn *homeschooling*. (ND)

khác giám sát những chuyện diễn ra ở nhà thì rất có thể nếu có trường hợp trẻ em bị lạm dụng tại nhà thì sẽ không ai biết. Xã hội cần được biết liệu những đứa trẻ này có nhận được sự giáo dục và cách đối xử mà chúng đáng được hưởng không.

Đoạn 2

Nhiều nghiên cứu đã chỉ ra việc hấp thụ đồ uống có đường liên quan đến các vấn đề về sức khỏe như béo phì và tiểu đường. Ở nhiều trường trung học và phổ thông, trẻ em và trẻ vị thành niên dễ tiếp cận với những đồ uống ngọt này. Đáng tiếc là, đa số trẻ em và trẻ vị thành niên chưa thể kiểm chế các ham muốn của mình để kiểm soát việc hấp thụ đường mỗi ngày. Việc dễ tiếp cận với những đồ uống có đường và quà vặt đã khiến cho tỷ lệ béo phì ở trẻ em và trẻ vị thành niên tăng nhanh. Những trường học có trang bị các máy bán hàng tự động có bán thức uống có đường đang làm gia tăng tình trạng học sinh tiếp cận với những thức uống này, và do đó là một trong những tác nhân dẫn tới tình trạng béo phì ở trẻ em. Để chấm dứt vấn đề này, cần phải *cấm đặt các máy bán hàng tự động có bán đồ uống có đường như nước uống thể thao và nước khoáng ở các trường học.*

Đoạn 3

Có nên cho phép trẻ em chơi các trò chơi điện tử bạo lực? Có vẻ như chơi các trò chơi điện tử bạo lực có thể làm tăng xu hướng bạo lực ở trẻ trong đời sống thực. Các trò chơi điện tử tặng điểm và phần thưởng cho các hành động bạo lực, do đó, tạo điều kiện cho người chơi thực hiện các hành vi bạo lực ảo. Người chơi quen với bạo lực vì anh ta trải nghiệm cảm giác vui sướng và chiến thắng mỗi khi được nhận thêm điểm hay phần thưởng khi tham gia vào các hành động bạo lực ảo này, và vì thế anh ta liên hệ niềm vui sướng với bạo lực. Nếu trẻ dành một lượng thời gian đáng kể để chơi các trò chơi điện tử bạo lực thì bạo lực từ những trò chơi này có thể ngấm vào hành vi đời thực của trẻ. Các nghiên cứu cũng cho thấy rằng các trò chơi điện tử khiến trẻ em vô cảm trước bạo lực, khiến cho trẻ khó phản đối hay quay lưng với các hành vi bạo lực trong đời thực.

CÁC PHẢN HỒI MẪU

Đoạn 1

- *Đôi khi, chủ đề là dễ thấy bởi nó được nêu rõ trong lập luận. Tôi không nghĩ rằng lập luận này có đề cập đến chủ đề một cách rõ ràng bởi tác giả không nhắc đến câu hỏi khơi mào cho lập luận này. Bước tiếp theo của tôi là đi tìm kết luận. Sau đó tôi sẽ*

dễ dàng tìm được chủ đề. Phá tan sự nguy biến nói rằng cách chắc chắn nhất để tìm được chủ đề không được nêu rõ trong văn bản là đi tìm kết luận.

- Các từ/cụm từ chỉ định có thể giúp tôi tìm được kết luận. “Sự thật nằm sau vấn đề” đã được liệt kê là cụm từ chỉ định cho kết luận và nó được sử dụng trong lập luận này. Kết luận có thể là, “việc cha mẹ giáo dục con cái tại nhà thường là một sai lầm”. Câu này thật sự có thể là kết luận. Một gợi ý khác nữa để tìm kết luận là nhìn vào phần mở đầu và kết luận. Và câu này nằm ở phần mở đầu.
- Cuốn Phá tan sự nguy biến cung cấp cho tôi một danh sách các yếu tố thành phần không phải kết luận của lập luận. Tôi cần kiểm tra để chắc chắn rằng câu “Có rất ít phụ huynh thực sự có thể thực hiện được việc giáo dục con cái tại nhà” không phải một thống kê, một ví dụ, một định nghĩa, một thông tin lai lịch, hoặc dẫn chứng. Rõ ràng là nó không phải.
- Đến đây, tôi gần như chắc chắn kết luận là “việc cha mẹ giáo dục con cái tại nhà thường là một sai lầm.” Các từ/cụm từ chỉ định gợi ý về nó, vị trí của nó trong văn bản xác nhận điều đó, và nó không phải một trong các thành phần của lập luận mà đôi khi bị nhầm thành kết luận.

- Tiếp theo, tôi cần phải suy luận xem câu hỏi nào đã khơi mào cho thảo luận, tức là tôi đi tìm chủ đề. Nếu kết luận là “việc cha mẹ giáo dục con cái tại nhà thường là một sai lầm” thì chủ đề đã khơi mào cho thảo luận này có thể là, “Phụ huynh có nên giáo dục con cái tại nhà?” Chủ đề này có thể được suy ra từ kết luận, và những câu tiếp theo bàn về các vấn đề có thể xảy ra khi giáo dục tại nhà sau đó.
- Trước khi kết luận, tôi muốn xem liệu chủ đề này là để miêu tả hay để đưa ra quy tắc. Để làm thế, tôi cần phải tự hỏi rằng liệu tác giả đang miêu tả một tình huống hay đưa ra một lập trường về đúng và sai, tốt và xấu, hợp lý và không. Tác giả trình bày chi tiết một vài vấn đề về giáo dục tại nhà và đề xuất rằng xã hội cần phải biết những đứa trẻ này đang được hưởng “một sự giáo dục và cách đối xử mà chúng đáng được hưởng.” Những tuyên bố này đặt ra câu hỏi rằng liệu một tình huống – giáo dục tại nhà – có được ưa thích hay không. Do đó, chủ đề phải là một chủ đề quy tắc.

Đoạn 2

Không có các từ/cụm từ chỉ định làm chỉ dấu cho kết luận, nhưng có thể tìm kết luận ở đầu hoặc ở cuối

đoạn trích. Trong trường hợp này, câu cuối cùng chính là kết luận, và bạn có thể biết đó là kết luận vì nó đưa ra lời chốt cho đoạn văn với từ “cần phải.” Từ này cũng ngụ ý rằng đây là một chủ đề quy tắc. Nó không nói về cách thức mà sự vật tồn tại hay không tồn tại, mà là cách chúng phải là... Chủ đề được rút ra từ kết luận và từ các câu trước nó giải thích vì sao tác giả đi đến kết luận đó.

CHỦ ĐỀ: *Có nên cấm việc sử dụng máy bán hàng tự động có bán nước ngọt ở các trường học?*

KẾT LUẬN: *Cần phải cấm đặt các máy bán hàng tự động có bán nước ngọt ở các trường học.*

Xác định lý lẽ?

Các lý lẽ cung cấp những câu trả lời cho sự tò mò của chúng ta về lý do tại sao một người lại đưa ra một quyết định hay một quan điểm cụ thể nào đó. Hãy xem xét các câu sau:

1. Chính phủ chỉ cần chọn bảo vệ một số loài có nguy cơ tuyệt chủng.
2. Một vết rết cắn nguy hiểm hơn vết cắn của phần lớn các loài rắn.
3. Nên cấp cho trường học quyền kiểm tra ngăn tủ của học sinh để tìm ma túy hoặc vũ khí.

Ba nhận định trên đều thiếu điều gì đó. Chúng ta có thể đồng tình hoặc không, nhưng với cách diễn đạt hiện thời thì chúng không yếu cũng không mạnh.

Không nhận định nào trong số đó chứa một nguyên nhân hay một cơ sở hợp lý giải thích *vì sao* chúng ta phải đồng tình với chúng. Vì thế, nếu có ai đưa ra một trong ba nhận định trên thì chúng ta sẽ muốn được biết thêm.

Điều bị thiếu ở đây là một lý lẽ hay các lý lẽ giải thích cho các tuyên bố đó. *Lý lẽ* là những niềm tin, dẫn chứng, ẩn dụ, loại suy và những tuyên bố khác được đưa ra để hỗ trợ hay chứng minh cho kết luận. Chúng là các tuyên bố tạo cơ sở cho mức độ đáng tin cậy của một kết luận. Chương 2 đã hướng dẫn bạn xác định hai thành phần rất quan trọng trong cấu trúc của một lập luận – chủ đề và kết luận. Chương này tập trung vào các phương pháp để xác định yếu tố cần thiết thứ ba của một lập luận – các lý lẽ.

Khi một người muốn bạn thừa nhận một kết luận, cô ta/anh ta cần trình bày các lý lẽ để thuyết phục bạn rằng cô ta/anh ta đúng và để giải thích *vì sao*.

Một người lý trí sẽ hỗ trợ cho niềm tin của mình dựa vào các bằng chứng đầy đủ, đặc biệt là khi những niềm tin ấy vẫn còn bị hoài nghi. Ví dụ, khi có ai đó quả quyết rằng Trung Quốc sẽ sớm vượt Mỹ và trở thành một nước chiếm ưu thế trên thế giới, khẳng định này sẽ gặp phải một thách thức, “Vì sao bạn nói vậy?” Lý lẽ của người đó có thể mạnh hoặc

yếu, nhưng bạn sẽ không thể biết được thực hư cho đến khi bạn đặt câu hỏi đó và xác định được các lý lẽ. Nếu câu trả lời là “vì tôi nghĩ thế” thì bạn nên thấy không hài lòng với lập luận đó, bởi “lý lẽ” như vậy chẳng qua là nhắc lại kết luận theo một cách khác. Tuy nhiên, nếu câu trả lời là dẫn chứng liên quan đến các chỉ tiêu ước tính cho quân sự và giáo dục của hai nước, bạn sẽ muốn xem xét dẫn chứng như vậy khi đánh giá kết luận. Hãy nhớ rằng: *Bạn không thể xác định được tính thuyết phục của kết luận cho đến khi bạn xác định được các lý lẽ.*

Việc xác định lý lẽ là một bước quan trọng trong tư duy phản biện. Một ý kiến không thể được đánh giá công bằng trừ khi chúng ta hỏi vì sao người ta phát biểu nó và nhận được một phản hồi thỏa đáng. Việc tập trung vào các lý lẽ yêu cầu chúng ta luôn cởi mở và kiên nhẫn với các quan điểm có thể khác với chúng ta. Nếu phản ứng với các kết luận thay vì với các lý luận, chúng ta sẽ có xu hướng bám chặt vào các kết luận ban đầu mà chúng ta mang theo vào cuộc thảo luận hay bài viết, và nhanh chóng đồng tình với những kết luận giống với chúng ta. Nếu phải xem xét lại các ý kiến của mình, chúng ta phải giữ một thái độ cầu thị và cởi mở với lý lẽ của những người có ý kiến không giống với mình.



Câu hỏi phản biện: Các lý lẽ là gì?

Kết quả của sự kết hợp giữa các lý lẽ và kết luận chính là “lập luận” mà chúng ta đã định nghĩa ở Chương 2.

Đôi khi, một lập luận sẽ bao gồm một lý lẽ và một kết luận; tuy nhiên, thường thì có một vài lý lẽ hỗ trợ cho một kết luận. Nên khi nhắc đến một lập luận, tức là chúng tôi đang đề cập đến một lập luận có một lý lẽ và kết luận, hoặc đến một nhóm các lý lẽ và kết luận mà các lý lẽ đó được dùng để chứng minh.



Lưu ý: Các lý lẽ là những lời giải thích hay lý do căn bản cho việc vì sao chúng ta phải tin một kết luận nào đó.

Hai thuật ngữ, *lập luận* và *lý luận* đều cùng chỉ một điều – đó là việc dùng một hay nhiều ý tưởng để hỗ trợ cho một ý tưởng khác. Do đó, khi thông tin thiếu các lý lẽ, nó không phải là một lập luận hay một lý luận. Cho nên, chỉ có các lập luận và lý luận có thể bị sai sót về logic. Bởi một lý lẽ *tự nó* đã là một ý tưởng biệt lập, nó không thể phản ánh một mối quan hệ logic.

Một số đặc điểm đáng chú ý của lập luận:

- Chúng có mục đích. Những người đưa ra các lập luận mong muốn thuyết phục chúng ta tin

vào điều gì đó hay hành động theo cách nào đó. Cho nên, họ cần một phản hồi. Chúng ta có thể bắt chước miếng mứt bột biển hay người đãi vàng, nhưng nói chung chúng ta phải phản hồi theo một cách nào đó.

- Chúng có nhiều mức độ. Phải cần đến tư duy phản biện để xác định mức độ nặng nhẹ trong một lập luận.
- Chúng được cấu thành bởi hai phần rõ rệt – kết luận và các lý lẽ. Không xác định được một trong hai phần trên đều sẽ làm hỏng cơ hội để đánh giá lập luận đó. Chúng ta không thể đánh giá điều mà chúng ta không xác định được.

Điều cuối cùng đáng được nhắc lại và giải thích thêm một chút: Tư duy phản biện vội vàng không có ý nghĩa gì. Trong thực tế, triết gia Wittgenstein gợi ý rằng khi một người thông minh nói chuyện với một người thông minh khác, mỗi người trước tiên nên nói “Đợi đã!” Việc dành thêm chút thời gian để xác định lập luận trước khi đánh giá là công bằng với người đưa ra lập luận.

KÍCH HOẠT QUÁ TRÌNH HỎI

Bước đầu tiên trong việc nhận diện các lý lẽ là tiếp cận lập luận với một thái độ đặt câu hỏi, và câu

hỏi đầu tiên bạn cần đặt ra là *vì sao*. Bạn đã nhận diện được kết luận; giờ đây bạn muốn được biết vì sao kết luận đó lại có lý. Nếu một tuyên bố không trả lời được câu hỏi “Vì sao người viết hay người nói lại tin như thế?” thì nó không phải là lý lẽ. Để có thể là lý lẽ thì một câu (hay một nhóm câu) phải được người truyền đạt dùng để hỗ trợ hay làm cơ sở cho một kết luận.

Hãy cùng áp dụng thái độ đặt câu hỏi vào đoạn văn dưới đây. Trước tiên chúng ta sẽ tìm kết luận; sau đó sẽ đặt một câu hỏi *vì sao* thích hợp. Hãy nhớ lại các hướng dẫn để tìm kết luận. (Các từ/cụm từ chỉ định cho kết luận đã được in nghiêng.)

(1) Các phi công có nên được yêu cầu mang theo bình xịt hơi cay không? (2) Các phi công đã được khảo sát ý kiến. (3) Nhiều người nói rằng họ không thể chắc chắn về hành khách của họ, và cho rằng bình xịt hơi cay sẽ giúp đảm bảo an toàn cho hành khách. (4) 57% phi công đồng tình rằng bình xịt hơi cay sẽ tăng tính an toàn. (5) Bởi vậy, các hãng hàng không cần yêu cầu các phi công của mình mang theo bình xịt hơi cay.

Mệnh đề đứng đằng sau “*Bởi vậy*” trả lời cho câu hỏi nêu ra trong câu (1). Do đó, kết luận là câu (5) “... các hãng hàng không cần yêu cầu các phi công

của mình mang theo bình xịt hơi cay.” *Hãy đánh dấu câu kết luận!*



Lưu ý: Một lập luận bao gồm một kết luận và các lý lẽ được cho là hỗ trợ cho nó.

Sau đó chúng ta đặt câu hỏi: “Vì sao người viết hay người nói tin vào kết luận đó?” Các câu trả lời cho câu hỏi đó được gọi là các lý lẽ. Trong trường hợp này, người viết đưa ra bằng chứng khảo sát làm lý lẽ. Câu (3) và (4) cùng đưa ra bằng chứng khảo sát đó; tức là cùng hỗ trợ cho kết luận, vì thế đóng vai trò là các lý lẽ. Như vậy, chúng ta có thể viết lại lý lẽ đó như sau: Đa số phi công được hỏi trong khảo sát tin rằng bình xịt hơi cay sẽ làm tăng sự an toàn cho hành khách.

Bây giờ, hãy thử tìm các lý lẽ trong đoạn văn sau. Một lần nữa, hãy tìm kết luận trước tiên, đánh dấu, và sau đó đặt câu hỏi *vì sao*.

Không nên cho phép việc sàng lọc di truyền phôi thai (2) Con người không được quyền thay Chúa và quyết định chấm dứt một sự sống đang thành hình chỉ vì nó có thể không đúng giới tính hay có thể có khuyết tật nào đó. (3) Tôi đã có hai đứa con bị tự kỷ và cả hai đều hạnh phúc. (4) Không thể nói rằng chất lượng cuộc sống của một người bị ảnh hưởng nghiêm trọng do dị tật bẩm sinh.

Từ chỉ định *nên* trong câu đầu tiên báo hiệu kết luận: tác giả phản đối sàng lọc di truyền phôi thai. Vì sao tác giả tin điều này? Lý do chính là “Con người không được quyền thay Chúa quyết định chấm dứt một sự sống đang thành hình dựa trên một tập hợp những tiêu chí mà họ muốn.” Câu (3) và (4) cùng đưa ra các lý do khác bổ sung cho niềm tin của tác giả: Trải nghiệm tích cực của bản thân với trẻ tự kỷ cho thấy rằng chất lượng cuộc sống của một người là không bị thay đổi nghiêm trọng bởi dị tật bẩm sinh.

Trong khi xác định cấu trúc lý luận của người truyền đạt, bạn cần phải xem mọi ý tưởng mà có vẻ như được dùng để hỗ trợ cho kết luận là lý lẽ, kể cả khi bạn không tin rằng nó thực sự hỗ trợ cho kết luận đó. Ở giai đoạn này của tư duy phản biện, bạn đang học cách nhận diện lập luận. Bởi bạn muốn công bằng với người đưa ra lập luận, nên bạn sẽ dùng đến nguyên tắc đạo đức về lòng thiện. Nếu người viết hay người nói tin rằng cô ta/anh ta đang đưa ra những dẫn chứng hoặc logic hỗ trợ cho kết luận thì chúng ta ít ra cũng cần nhắc đến lý luận đó. Tiếp sau sẽ có *nhiều thời gian hơn để đánh giá cẩn thận những lý luận đó.*

CÁC TỪ/CỤM TỪ GIÚP NHẬN DIỆN CÁC LÝ LẼ

Cũng như kết luận, có một số từ nhất định có thể chỉ định rằng sau nó là một lý lẽ. *Hãy nhớ rằng:* Cấu trúc của lý luận là điều này, bởi vì điều kia. Cho nên, từ *bởi vì*, cũng như các từ đồng nghĩa và có chức năng tương tự nó, thường báo hiệu sự hiện diện của lý lẽ. Dưới đây là danh sách các cụm từ chỉ định cho các lý lẽ:

là kết quả của	với lý do là
bởi một thực tế là	xét thấy
dựa trên	bởi bằng chứng là
các nghiên cứu cho thấy	thứ nhất... thứ hai... thứ ba

CÁC LOẠI LÝ LẼ

Có nhiều loại lý lẽ khác nhau, tùy thuộc vào loại chủ đề. Nhiều lý lẽ sẽ là các dẫn chứng. Khi dùng từ *dẫn chứng*, chúng tôi muốn chỉ các thông tin cụ thể mà một người dùng để cung cấp bằng chứng cho điều mà cô ta/anh ta đang cố gắng chứng minh là đúng. Những người muốn truyền đạt điều gì đó cần viện đến nhiều loại dẫn chứng để chứng minh quan điểm của mình. Chúng bao gồm những sự việc, kết quả nghiên cứu, ví dụ từ đời thực, các con số thống kê, tham chiếu đến chuyên gia hoặc thẩm quyền, các giấy chứng nhận cá nhân và những thứ tương tự. Các loại dẫn chứng khác nhau thường thích hợp với các tình

huống khác nhau, và bạn sẽ thấy thuận tiện hơn khi tự đưa ra các quy tắc để xác định loại dẫn chứng nào là phù hợp với tình huống nào.

Bạn sẽ thường muốn hỏi, “Phải cần đến loại dẫn chứng nào để hỗ trợ cho tuyên bố này?” và sau đó xác định xem liệu dẫn chứng đó đã được cung cấp chưa. Bạn cần biết rằng không có một “nguyên tắc dẫn chứng” thống nhất để áp dụng cho mọi tình huống lý luận. Cách sử dụng các dẫn chứng sẽ được hướng dẫn chi tiết hơn trong Chương 7 và 8.

Khi người nói hay người viết cố gắng hỗ trợ cho một kết luận miêu tả, câu trả lời cho câu hỏi *vì sao* thường là dẫn chứng.

Ví dụ sau đây là một lập luận miêu tả; hãy thử tìm các lý lẽ của tác giả:

“Lượng người nhập cư bất hợp pháp tại Mỹ đang giảm mạnh. Các nghiên cứu cho thấy con số đó đã giảm gần 1 triệu người từ năm 2013 đến 2014.”

Bạn có lẽ đã nhận diện được câu đầu tiên chính là kết luận. Đó là một tuyên bố miêu tả về số người di cư bất hợp pháp đang giảm. Phần còn lại của đoạn văn trình bày dẫn chứng – nguyên nhân của kết luận. *Hãy nhớ rằng: Kết luận tự nó không phải là dẫn chứng; nó sẽ là một niềm tin được hỗ trợ bằng các dẫn chứng hoặc bằng các niềm tin khác.*

Trong các lập luận quy tắc, lý lẽ thường hoặc là những tuyên bố quy tắc chung hoặc niềm tin hay nguyên tắc miêu tả.

GIỮ CHO CÁC LÝ LẼ VÀ KẾT LUẬN ĐƯỢC NHẤT QUÁN

Đa số các lý luận thường dài và không được mạch lạc. Đôi khi, một tập hợp các lý lẽ sẽ hỗ trợ cho một kết luận, và kết luận đó sẽ đóng vai trò là lý lẽ chính cho một kết luận khác. Các lý lẽ có thể được hỗ trợ bởi các lý lẽ khác. Trong các lập luận phức tạp, thường rất khó để giữ cho cấu trúc trong đầu bạn được mạch lạc khi bạn cố gắng đánh giá một cách phản biện điều bạn đã đọc. Để vượt qua được vấn đề này, hãy thử phát triển một cách sắp xếp ý của riêng bạn nhằm tách bạch các lý lẽ và kết luận theo một logic nhất định.

Chúng tôi đã đề cập đến một số phương pháp mà bạn có thể sử dụng để định hình một bức tranh rõ ràng về cấu trúc lý luận. Nếu bạn có phương pháp nào khác hiệu quả hơn thì bằng mọi giá, hãy dùng nó. Điều quan trọng là làm sao cho các lý lẽ và các kết luận được nhất quán khi bạn chuẩn bị để đánh giá.

CÁCH DÙNG CÂU HỎI PHẢN BIỆN TRONG TRƯỜNG HỢP NÀY

Khi đã tìm được các lý lẽ, bạn cần xem lại chúng nhiều lần trong quá trình đọc hoặc nghe thêm. Kết

luận phụ thuộc vào giá trị của các lý lẽ. *Các lý lẽ yếu cho ra một lý luận yếu!*

Lý lẽ trước, rồi mới đến kết luận

Chương đầu tiên đã cảnh báo bạn về sự nguy hiểm của ý thức tư duy phản biện yếu. Tín hiệu cảnh báo ý thức tư duy phản biện yếu trong bạn phải tắt khi bạn nhận thấy rằng lý lẽ của bạn có vẻ như vừa được nghĩ ra (thậm chí ngay lúc đó) chỉ vì chúng bảo vệ cho ý kiến trước đó của bạn. Khi ai đó háo hức được chia sẻ một ý kiến như thế đó là một kết luận nhưng lại lúng túng hay tức giận khi được yêu cầu đưa ra các lý lẽ thì hẳn thủ phạm chính là ý thức tư duy phản biện yếu.

Chắc chắn, khi đối diện với các tranh cãi bạn có một tập hợp những niềm tin ban đầu đóng vai trò như những kết luận. Khi bạn càng rõ hơn tầm quan trọng của các lý lẽ, bạn sẽ biết ngay liệu những kết luận sẽ đứng vững hay sụp đổ khi nhìn vào những điều hỗ trợ cho chúng. Kết luận vững chắc nhất của bạn là dựa trên việc nhận xét các lý lẽ và ý nghĩa của chúng.

Hãy tự kiểm duyệt mình theo tinh thần này. Bạn phải tự lắc công cụ đũa vàng của mình. Hãy cố gắng tránh “logic ngược” hay “suy luận ngược”, khi các lý lẽ chỉ nảy ra sau khi bạn đã có kết luận. Lý lẽ

nên phải là công cụ mà nhờ đó các kết luận được hình thành và thay đổi.

TƯ DUY PHẢN BIỆN VỚI VIỆC NÓI VÀ VIẾT CỦA BẠN

Lý luận là yếu tố quan trọng nhất trong bài viết học thuật của bạn. Việc lập đề cương và bảo vệ các lý lẽ của bạn thường chiếm phần lớn dung lượng bài viết. Chất lượng của lý lẽ có vai trò không nhỏ trong việc xác định xem bạn thuyết phục được người đọc đến đâu. Vì lý lẽ mang một tầm quan trọng đặc biệt như thế, nên người viết cần đặc biệt lưu ý đến các lý lẽ của mình cả trước lẫn trong khi viết. Để làm được điều đó, chúng tôi khuyến khích bạn tham khảo các gợi ý sau.

Tìm hiểu các lý lẽ có thể dùng được trước khi đi đến một kết luận

Ở phần trước của chương này, chúng tôi đã không khuyến khích bạn sử dụng “logic ngược” hay “suy luận ngược.” Một người viết có tư duy phản biện sẽ suy xét và cân nhắc các lý lẽ có thể sử dụng rồi mới đi đến kết luận.

Lượng nghiên cứu mà bạn sẽ thực hiện trước khi bắt tay vào viết một dự án là nhiều ít khác nhau. Trong một số trường hợp, bạn quyết định viết về chủ

để mà bạn sẽ phải bắt đầu nghiên cứu từ đầu. Chẳng hạn, bạn có thể bắt gặp một đề cập ngắn gọn về một diễn viên múa hiện đại và biên đạo múa Alvin Ailey trong một bài đọc nhập môn nghệ thuật. Nó khiến bạn chú ý, và bạn quyết định dùng bài tập viết để tìm hiểu thêm. Trong các trường hợp khác, bạn bắt đầu một dự án nghiên cứu với một chút kiến thức sẵn có. Thậm chí bạn có thể chọn một dự án vì bạn đã dành cả đời theo đuổi nó. Ví dụ, bạn rất say mê *Chiến tranh giữa các vì sao*, và quyết định dùng sở thích đó làm tiền đề cho một dự án.

Có thể bạn là một chuyên gia vừa chớm nở về mạng lưới quan hệ xã hội, về hành vi bỏ phiếu, hay về âm nhạc. Thật dễ để nghĩ rằng bạn không cần tìm hiểu thêm nữa. Chúng tôi hy vọng có thể thuyết phục được bạn nghĩ lại. Thậm chí nếu bạn đã từng tìm hiểu trước đây rồi thì bạn vẫn nên tìm thêm các lý lẽ khác nữa. Bởi vì, các tìm hiểu trước đây của bạn được thực hiện từ trước khi bạn quyết định làm theo các tiêu chuẩn của tư duy phản biện. Nó có thể là một chiều. Rất có thể bạn đã tìm hiểu một cách không chính thức, không dự tính bỏ công sức để tìm hiểu các lý lẽ và dẫn chứng một cách tường tận. Một lý do nữa bạn cần tìm thêm các lý lẽ là có thể những kết quả tìm hiểu trước đây của bạn không phải là cập nhật nhất.

Tìm các ấn phẩm lớn có đề cập đến chủ đề của bạn

Nếu chủ đề của bạn tìm hiểu về một vấn đề chính trị hay xã hội trong các sự kiện hiện tại, như cải cách giáo dục công hay chiến tranh chống khủng bố, hãy bắt đầu từ các ấn phẩm báo chí lớn. Từ *New York Times*, *Washington Post*, *Wall Street Journal* và *USA Today* có lượng độc giả cao nhất tại Mỹ. Các đại học và các thư viện công cộng đều đặt mua dài hạn các ấn phẩm này. Các nguồn cơ sở dữ liệu học thuật như LexisNexis¹ cho phép bạn tìm kiếm và tiếp cận được các bài báo của họ cũng như các bài viết của các tờ báo lớn khác. Nhiều tờ báo cho phép bạn đọc miễn phí ít nhất là một phần của bài viết trên trang Web của họ, bao gồm cả bốn tờ báo nói trên.

Gần như mọi lĩnh vực đều có các ấn phẩm báo chí lớn riêng, từ âm nhạc (*Rolling Stone*, *Pitchfork* và *Spin*) cho đến kinh doanh (*Forbes*, *Fortune* và tờ *Bloomberg Markets*). Bằng cách dành thời gian tìm

1. LexisNexis là một công ty cung cấp hỗ trợ số hóa cho các nghiên cứu pháp luật cũng như các nghiên cứu kinh doanh và các dịch vụ quản lý rủi ro. Trong những năm 1970, LexisNexis đã tiên phong trong việc số hóa các văn bản pháp luật báo chí. Tính đến năm 2006, công ty đã có một cơ sở dữ liệu điện tử lớn nhất thế giới về pháp luật và các hồ sơ công khai liên quan. (ND)

hiểu một số ấn phẩm báo chí lớn về chủ đề của bạn, bạn có thể tự cập nhật về những thảo luận đang diễn ra. Bạn cũng có thể đắm chìm trong các cuộc tranh luận, tìm hiểu xem những chủ đề nào là hấp dẫn hoặc gây tranh cãi. Bạn cũng có thể sử dụng các bài viết mà bạn tìm được làm cơ sở để nghiên cứu rộng hơn. Giả sử, bạn bị thu hút bởi việc ứng cử viên Christine O'Donnell của Phong trào Tea Party¹ ra ứng cử trong cuộc bầu cử Thượng viện năm 2010 ở Delaware. Sau khi đọc được rằng O'Donnell thừa nhận có “học một chút thuật phù thủy” vào thời trẻ, bạn quyết định sẽ tìm hiểu sâu hơn về chủ đề đó, “Lịch sử cá nhân của một ứng cử viên nên có ảnh hưởng đến các cử tri ở mức độ nào?”

Giúp người đọc nhận diện được các lý lẽ của bạn

Khi bạn đang viết hoặc đang nói, bạn sẽ luôn phải đặt khán giả của bạn lên trên hết. Họ cần được hiểu rõ về những gì bạn kết luận và vì sao bạn lại đi đến kết luận đó. Hãy trình bày các lý lẽ của bạn một cách cởi mở.

1. Phong trào Tea Party là một phong trào chính trị tại Hoa Kỳ nổi bật chủ yếu vì kêu gọi giảm nợ công quốc gia và ngân sách liên bang bằng cách giảm chi phí và thuế. (ND)

Hãy giúp độc giả tìm được các lý lẽ của bạn bằng cách sử dụng các từ và các cụm từ chỉ định trong câu. Có một số từ gửi đi tín hiệu “Tôi sắp đưa ra một trong những lý lẽ của tôi đây!” Để hỗ trợ bạn trong việc nhận diện các lý lẽ khi đọc, chúng tôi đã liệt kê một vài từ/cụm từ chỉ định ở phần trước trong chương này.

Một cách để giúp độc giả nhận diện được lý luận của bạn là cung cấp cho họ một đề cương chi tiết. Một đề cương chi tiết là bản phác thảo hay tóm lược về những điều sẽ trình bày. Bạn có thể phác ra những điều sẽ trình bày bằng cách giới thiệu ngắn gọn lý luận của bạn ở phần đầu của bài viết. Các độc giả sẽ biết phải trông đợi điều gì từ phía bạn.

BÀI TẬP THỰC HÀNH



Câu hỏi phản biện: Hãy tìm các lý lẽ?

Trước tiên hãy xem xét đoạn văn và đánh dấu kết luận. Sau đó, đặt câu hỏi: “Vì sao?” và định vị các lý lẽ. Sử dụng các từ/cụm từ chỉ định để tìm. Hãy tách bạch các kết luận và các lý lẽ. Hãy thử diễn đạt lại các lý lẽ; viết lại theo cách của bạn sẽ giúp làm rõ ý nghĩa và vai trò của chúng.

Đoạn 1

Các tạp chí phụ nữ nổi tiếng tạo ra những kỳ vọng không lành mạnh về cái đẹp cho phụ nữ. Hầu như mọi bức ảnh phụ nữ trên bìa các tạp chí đều đã qua chỉnh sửa bằng cách chỉnh độ sáng và các số đo cơ thể để người nữ trong ảnh trông hấp dẫn hơn. Các nghiên cứu cho thấy việc bắt chước giống hệt một số đặc điểm hình thể trên các bìa tạp chí là điều không thể, bởi những đặc điểm này được chỉnh sửa trên máy tính. “Cái đẹp” mà chúng ta thấy trên bìa tạp chí không phải là thật, mà là được tạo ra trên máy tính.

Đoạn 2

Các trường học trên toàn quốc đang hình thành các chương trình hoạt động cộng đồng. Học sinh có buộc phải tham gia hoạt động cộng đồng không? Có rất nhiều mặt hạn chế trong việc tham gia bắt buộc đó.

Học sinh sẽ không thể hiểu được khái niệm về lòng bác ái và nhân từ nếu đó là điều mà chúng bị buộc phải làm. Từ thiện bắt buộc có vẻ mâu thuẫn với khái niệm về từ thiện. Nếu khái niệm này mất đi giá trị trong học sinh vì đó không phải là một lựa chọn thì chúng sẽ phản nộ với ý tưởng phục vụ cộng đồng và sẽ không tình nguyện làm từ thiện trong cuộc sống sau này.

Hơn nữa, vì hoạt động cộng đồng này là bắt buộc, nên học sinh có thể sẽ không làm hết sức mình. Họ có thể cảm thấy rằng chỉ cần thực hiện ở mức tối thiểu những gì được yêu cầu. Học sinh cũng có thể bực bội hoặc thô lỗ với những người mà họ đang giúp đỡ, gây cản trở cho hoạt động cộng đồng. Như bạn có thể thấy, hoạt động cộng đồng bắt buộc có thể không phải là một lựa chọn tốt nhất để đưa vào chương trình học.

Đoạn 3

Trong các trường phổ thông, những chương trình bóng rổ nam và bóng đá nam thường chiếm trọn các tối thứ sáu. Có nên như thế không? Những trận đấu này là những trải nghiệm ý nghĩa cho những năm trung học, nhưng không phải bằng cách đánh đổi các môn thể thao khác trong trường. Chỉ vì nó đã thành truyền thống không có nghĩa là cứ phải giữ nguyên hình thức đó.

Phụ huynh và những người yêu thích có thể dễ dàng đến xem các trận đấu vào các tối thứ sáu. Vì thế, cũng dễ dàng hơn cho họ khi đến xem các trận bóng rổ nam và bóng đá nam.

Thế còn đội bóng rổ nữ hay đội bơi? Các trận đấu của họ cũng không nên luôn bị ấn định vào các

buổi chiều và buổi tối các ngày trong tuần. Gia đình của họ thường không thể đến xem họ thi đấu bởi đa số phụ huynh vẫn còn làm việc vào buổi chiều. Những học sinh chơi các môn thể thao “phụ” này không được hưởng một sự chú ý công bằng.

CÁC PHẢN HỒI MẪU

Đoạn 1

CHỦ ĐỀ: *Liệu các tạp chí phụ nữ nổi tiếng có tạo ra những kỳ vọng không lành mạnh về cái đẹp cho phụ nữ không?*

KẾT LUẬN: *Có*

CÁC LÝ LỀ: 1. “Cái đẹp” mà chúng ta thấy trên bìa tạp chí không phải là thật, mà là được tạo ra trên máy tính.

(CÁC LÝ LỀ HỖ TRỢ)

- *Những bức ảnh phụ nữ trên bìa các tạp chí đều đã qua chỉnh sửa bằng cách chỉnh độ sáng và các số đo cơ thể để người nữ trong ảnh trông hấp dẫn hơn..*
- *Việc bắt chước giống hệt một số đặc điểm hình thể trên các bìa tạp chí là điều không thể, bởi những đặc điểm này được tạo ra trên máy tính.*

Hãy nhớ là chúng ta đang đi tìm một hệ thống lý lẽ hỗ trợ cho kết luận.

Chúng ta tự hỏi: Vì sao người này lại cho rằng các tạp chí phụ nữ tạo ra những kỳ vọng không lành mạnh về cái đẹp cho phụ nữ? Kết luận miêu tả được chứng minh bởi hai lý lẽ: khẳng định rằng các bức ảnh phụ nữ trên các bìa tạp chí là đã qua chỉnh sửa cho đẹp lên bằng cách thay đổi các số đo cơ thể họ, và khẳng định rằng việc bắt buộc những đặc điểm đã qua chỉnh sửa này là điều không thể. Cụm từ chỉ định cho lý lẽ hỗ trợ là “các nghiên cứu cho thấy.”

Đoạn 2

CHỦ ĐỀ: *Trường học có nên bắt buộc tham gia hoạt động cộng đồng?*

KẾT LUẬN: *Không, các trường học không nên bắt buộc tham gia hoạt động cộng đồng.*

CÁC LÝ LẼ: 1. *Từ thiện bắt buộc không mấy ý nghĩa.*

(CÁC LÝ LẼ HỖ TRỢ)

- *Hoạt động cộng đồng bắt buộc là một sự mâu thuẫn, có thể gây ra thái độ khó chịu và hành động quay lưng với những công việc tình nguyện sau này.*
- *Vì bị ép buộc, học sinh sẽ không làm hết sức mình.*
- *Học sinh sẽ chỉ làm ở mức tối thiểu, không phải là*

điều mang lại lợi ích nhiều nhất cho người được nhận từ thiện.

- *Học sinh có thể ứng xử không tốt với những người họ đang giúp đỡ.*

Vì sao chúng ta biết trường học không nên bắt học sinh tham gia hoạt động cộng đồng? Câu trả lời cho câu hỏi đó là các lý lẽ của tác giả. Lý lẽ thứ nhất được hỗ trợ bởi một loạt các ví dụ và khẳng định, tất cả đều chỉ ra rằng hoạt động cộng đồng ép buộc là một sự mâu thuẫn. Hơn nữa một từ chỉ định kéo sự chú ý của chúng ta về phía lý lẽ hỗ trợ thứ hai. Hãy để ý rằng chúng tôi đã diễn giải lại (hay viết lại bằng từ ngữ của chúng tôi) mức độ nhất định những lý lẽ chính. Bạn sẽ thấy rằng lý lẽ càng dài và phức tạp thì việc diễn giải lại sẽ càng có ích hơn để bạn xác định được chính xác các lý lẽ đó.

Những từ hoặc cụm từ có nghĩa mơ hồ

Chương 3 và Chương 4 đã giúp bạn nhận diện được các yếu tố cấu trúc cơ bản trong mọi lập luận. Đến lúc này, bạn đã có thể chỉ ra được kết luận và các lý lẽ của người viết hay người nói, bạn đang nhanh chóng tiến đến mục tiêu cuối cùng là hình thành các quyết định có lý trí của chính mình.

Việc nhận diện kết luận và các lý lẽ đã cho bạn thấy được cấu trúc cơ bản, nhưng bạn vẫn cần phải xem xét ý nghĩa chính xác của những bộ phận này trước khi có thể phản hồi đúng với các ý tưởng được đưa ra. Lúc này bạn cần đặc biệt chú ý đến các chi tiết trong cách diễn đạt.

Nhận diện được ý nghĩa chính xác của các từ hay cụm từ chính là một bước cần thiết để quyết định

xem liệu có nên đồng tình với ý kiến của một ai đó không. Nếu bạn không thể tra được ý nghĩa của các thuật ngữ hay cụm từ quan trọng, bạn rất có thể sẽ phản hồi với một ý kiến mà tác giả của nó không hề đưa ra.

Hãy xem vì sao việc hiểu được ý nghĩa các thuật ngữ của người truyền đạt lại quan trọng đến thế.

Du lịch đang trở nên không còn kiểm soát nổi nữa. Du lịch có thể có tác dụng tốt cho nền kinh tế, nhưng nó cũng gây tổn hại cho các địa phương và những cư dân tại đó. Chúng ta cần phải làm nhiều hơn trong việc điều tiết du lịch. Nếu chúng ta tiếp tục để cho những người này được làm bất kỳ điều gì họ thích thì chắc chắn là những cư dân của chúng ta sẽ phải gánh chịu tổn thất.

Lưu ý là rất khó để biết nên nghĩ gì về lập luận này cho đến khi chúng ta biết nhiều hơn về những quy định mà tác giả đang đề cập đến. Một hạn ngạch về lượng khách du lịch? Một bộ quy định hành vi ứng xử cho khách du lịch? Chúng ta không thể biết phải nghĩ thế nào cho đến khi được biết nhiều hơn về những quy định mà tác giả đang đề xuất.

Ví dụ này minh họa cho một điểm quan trọng: Bạn không thể phản hồi với một lập luận trừ khi bạn hiểu ý nghĩa (rõ ràng hoặc ngụ ý) của các thuật ngữ

hay cụm từ mang tính quyết định trong đó. Cách hiểu về chúng thường sẽ ảnh hưởng đến mức độ có thể chấp nhận được của các lý lẽ. Do đó, trước khi có thể xác định được mức độ có thể chấp nhận được của một kết luận nào đó, bạn cần hiểu được ý nghĩa chính xác của kết luận và các lý lẽ. Ý nghĩa của chúng có vẻ như hiển nhiên trong khi thực tế lại thường không phải như vậy.

Việc phát hiện và làm rõ ý nghĩa buộc phải được thực hiện theo từng bước một cách có ý thức. Chương này gợi ý một tập hợp các bước như thế. Nó tập trung vào câu hỏi sau:

❓ Câu hỏi phản biện: Những từ hay cụm từ nào có ý nghĩa mơ hồ?

TÍNH LINH HOẠT ĐỂ GÂY NHẦM LẤN CỦA NGÔN TỪ

Ngôn ngữ của chúng ta rất phức tạp. Nếu mỗi từ chỉ có một nghĩa mà tất cả chúng ta cùng nhất trí thì giao tiếp sẽ hiệu quả hơn. Tuy nhiên, hầu hết các từ đều có nhiều hơn một nghĩa.

Hãy xét đến những từ đa nghĩa như *tự do*, *tục tũu* và *công bằng*. Những từ đa nghĩa này có thể gây ra nhiều vấn đề nghiêm trọng khi xác định giá trị của

một lập luận. Ví dụ, khi một người lập luận rằng một tạp chí không nên được xuất bản bởi vì nó *tục tũu*, bạn sẽ không thể đánh giá được lập luận cho đến khi bạn hiểu được ý của người viết khi dùng từ *tục tũu*. Trong lập luận ngắn này, rất dễ để tìm được kết luận và các lý lẽ hỗ trợ cho nó, nhưng khó có thể đánh giá được tính thuyết phục của lý luận vì tính mơ hồ của từ *tục tũu*. Cảnh báo là: *Chúng ta thường hiểu lầm điều chúng ta đọc hay nghe vì cho rằng ý nghĩa của các từ ngữ là hiển nhiên.*

Bất cứ khi nào bạn đọc hay nghe, hãy tự buộc mình đi *tìm những chỗ mơ hồ*; nếu không, đơn giản là bạn có thể hiểu không đúng. Một thuật ngữ hay cụm từ là mơ hồ nếu ý nghĩa của nó không rõ ràng khi đặt trong bối cảnh của lập luận mà chúng ta đang xem xét, đến nỗi mà chúng ta cần làm sáng tỏ thêm trước khi có thể đánh giá tính hợp lý của lý luận đó.

Khi chúng ta mơ hồ, tức là chúng ta đã làm điều gì đó chưa đúng. Trên thực tế, nhiều văn bản mơ hồ một cách hữu ý, sao cho việc luận ra các nghĩa khác nhau của các thuật ngữ quan trọng trong văn bản đó, như “tự do” và “mang vũ khí”, trở thành một nhu cầu thiết thực. Thật vậy, vì chúng ta phụ thuộc vào từ ngữ để hiểu ý nhau khi giao tiếp, chúng ta không thể tránh được sự mơ hồ ấy. Nhưng điều có thể tránh và

cần phải tránh là sự mơ hồ trong một lập luận. Khi ai đó cố gắng thuyết phục chúng ta tin hay làm điều gì đó, người đó có trách nhiệm làm rõ mọi sự mơ hồ có thể trước khi chúng ta đánh giá tính thuyết phục của lý luận đó.

XÁC ĐỊNH CÁC THUẬT NGỮ VÀ CÁC CỤM TỪ CHÍNH

Bước đầu tiên trong việc xác định xem thuật ngữ hay cụm từ nào là mơ hồ là sử dụng chủ đề được nêu làm cơ sở cho việc nhận biết các thuật ngữ chính. Các thuật ngữ hay các cụm từ chính là những từ có nhiều hơn một nghĩa hợp lý trong ngữ cảnh của chủ đề; tức là, các thuật ngữ mà bạn biết sẽ cần được làm rõ trước khi bạn có thể quyết định đồng tình hay không với tác giả. Để minh họa được rõ hơn ích lợi của việc kiểm tra ý nghĩa các thuật ngữ trong một chủ đề, hãy cùng xem xét một số chủ đề sau:

1. Thu nhập cao có mang lại hạnh phúc không?
2. Các chương trình truyền hình thực tế có tạo ra hình dung sai lệch về lối sống?
3. Tỷ lệ hiệp dâm trong ký túc xá sinh viên có đang ngày một gia tăng?



Lưu ý: Sự mơ hồ dùng để chỉ sự tồn tại của nhiều nghĩa có thể có của một từ hay một cụm từ.

Mỗi chủ đề được nêu ra ở đây có chứa những cụm từ mà người viết hay người nói sẽ phải làm rõ trước khi bạn có thể đánh giá ý kiến của họ về chủ đề đó. Các cụm từ sau có thể không rõ nghĩa: “thu nhập cao”, “hạnh phúc”, “hình dung sai lệch” và “tỷ lệ hiệp dâm”. Vì vậy, khi đọc một bài luận về các chủ đề trên, bạn cần chú ý đến cách hiểu của tác giả về các thuật ngữ này.

Bước tiếp theo trong việc nhận diện những thuật ngữ hay cụm từ nào là mơ hồ là xác định xem những từ hay cụm từ nào có vẻ như đóng vai trò then chốt trong việc xác định mức độ chặt chẽ của các lý luận củng cố cho kết luận; đó là, nhận diện các thuật ngữ *chính* trong cấu trúc lý luận. Một khi bạn đã tìm được những thuật ngữ này, bạn có thể xác định được liệu ý nghĩa của chúng là mơ hồ hay không.

Khi tìm kiếm các thuật ngữ hay cụm từ chính, bạn cần luôn nhớ lý do vì sao bạn tìm. Có ai đó muốn bạn phải chấp nhận một kết luận. Do đó, bạn chỉ đang đi tìm những thuật ngữ và cụm từ sẽ ảnh hưởng đến quyết định có chấp nhận kết luận đó hay không của bạn. *Vì vậy, hãy tìm chúng trong các lý lẽ và kết luận.* Các thuật ngữ và cụm từ không nằm trong cấu trúc lý luận cơ bản có thể được “trút khỏi sàng lọc của bạn”.

Một chỉ dẫn hữu ích nữa cho việc tìm kiếm các thuật ngữ và cụm từ chính là ghi nhớ quy tắc sau: Một từ hay một cụm từ càng trừu tượng thì nó càng có thể có nhiều cách giải thích khác nhau.

Xem lại chủ đề để tìm các thuật ngữ then chốt.

Tìm các từ và cụm từ quan trọng trong các lý lẽ và kết luận.

Lưu ý tìm các từ và cụm từ trừu tượng.

Thực hiện đảo vai trò để xem liệu một người khác sẽ có thể định nghĩa những từ và cụm từ cụ thể như thế nào.

Bảng tóm tắt các dấu hiệu nhận biết các thuật ngữ chính

Để làm rõ cho các bạn về thuật ngữ *trừu tượng* của chúng tôi, ở đây chúng tôi định nghĩa nó theo cách này: Một thuật ngữ càng trở nên trừu tượng khi nó càng chỉ những điều ít cụ thể và đặc thù hơn. Vì vậy, những từ như *công bằng*, *trách nhiệm*, *khieu dân* và *hung hăng* là trừu tượng hơn nhiều so với những cụm từ “có quyền tiếp cận như nhau với những thứ cần thiết cho cuộc sống”, “trực tiếp gây ra một sự việc”, “hình ảnh bộ phận sinh dục nam và nữ” và

“làm tổn hại đến thân thể của người khác một cách có chủ ý.” Những cụm từ này đưa ra một bức tranh cụ thể hơn nhiều và vì thế ít mơ hồ hơn.

Bạn cũng có thể tìm được các cụm từ mơ hồ quan trọng bằng cách đảo vai trò. Hãy tự hỏi, nếu *có quan điểm đối nghịch với tác giả thì* bạn có định nghĩa những thuật ngữ hay cụm từ đó theo cách khác không? Nếu có, bạn đã nhận diện được chỗ có thể là mơ hồ. Ví dụ, một người ưa thích các cuộc thi dành cho chó rất có thể sẽ giải thích cụm từ “ngược đãi động vật” khác so với những người không ưa thích.

TÌM SỰ MƠ HỒ

Bây giờ bạn đã biết nên tìm các thuật ngữ và cụm từ mơ hồ ở đâu. Bước tiếp theo là tập trung vào từng thuật ngữ hay cụm từ và tự hỏi, “Tôi có hiểu ý nghĩa của nó không?” Để trả lời được câu hỏi rất quan trọng này, bạn cần phải vượt qua một số chương ngại lớn.

Một chương ngại là bạn cho rằng bạn và tác giả cùng hiểu một ý. Do đó, bạn cần bắt đầu việc tìm kiếm bằng cách tránh đoán ý. Bạn cần tạo thói quen hỏi, “*Anh có ý gì khi nói như thế?*” thay vì, “*Tôi hiểu chính xác ý anh.*” Chương ngại thứ hai là cho rằng các thuật ngữ chỉ có một nghĩa rõ ràng. Nhiều thuật ngữ không

như thế. Vì thế, hãy luôn hỏi, “Những từ hay cụm từ này có thể mang ý nghĩa nào khác không?”

Bạn có thể chắc chắn là bạn đã nhận diện được một thuật ngữ không rõ nghĩa đặc biệt quan trọng bằng một phép thử. Nếu bạn có thể diễn đạt được hai hay nhiều nghĩa khác nhau cho một thuật ngữ, mà mỗi nghĩa đều có lý trong ngữ cảnh của lập luận, và nếu mức độ hỗ trợ cho kết luận của một lý lẽ là khác nhau tùy vào từng ý nghĩa mà bạn đã giả định đó thì bạn đã nhận diện được một sự mơ hồ rất quan trọng. Do đó, một thử nghiệm để xác định xem liệu bạn có nhận diện được một sự mơ hồ quan trọng không là hãy *thay* các nghĩa khác vào cấu trúc lý luận và xem liệu việc thay nghĩa đó có *thay đổi* gì đến mức độ hỗ trợ cho kết luận của một lý lẽ hay không.

CÁCH DÙNG CÂU HỎI PHẢN BIỆN TRONG TRƯỜNG HỢP NÀY

Đoạn văn trên đây đáng có được sự chú ý đầy đủ của bạn. Nó đưa ra một quy trình để trả lời cho câu hỏi phản biện về sự mơ hồ này. Khi bạn thực hiện theo quy trình đó, bạn có thể chứng minh cho mình và cho người khác vì sao lý luận đó cần được đầu tư nhiều hơn. Dù cố hết sức để tin vào điều đang được nói đến, là một người có tư duy phản biện, bạn vẫn

không thể đồng ý với lý luận đó cho đến khi sự mơ hồ ảnh hưởng đến lý luận đó được làm rõ.

XÁC ĐỊNH SỰ MƠ HỒ

Bây giờ hãy cùng áp dụng những gợi ý trên đây để xác định các thuật ngữ quan trọng mà người truyền đạt cố ý mập mờ. *Hãy nhớ rằng:* khi chúng ta làm bài tập này, hãy luôn hỏi, “Tác giả có ý gì qua điều đó?” và đặc biệt lưu ý đến các thuật ngữ trừu tượng.

Chúng ta sẽ bắt đầu bằng một cấu trúc lý luận đơn giản: một quảng cáo:

“Trợ giúp Giấc ngủ OurBrand: Có tác dụng tuyệt vời chỉ với 30 phút.”

CHỦ ĐỀ: *Bạn nên mua loại sản phẩm trợ giúp giấc ngủ nào?*

KẾT LUẬN (ngụ ý): *Hãy mua sản phẩm Trợ giúp Giấc ngủ OurBrand.*

LÝ LẼ: Có tác dụng tuyệt vời chỉ với 30 phút.

Cụm từ “Hãy mua sản phẩm Trợ giúp Giấc ngủ OurBrand” và “với 30 phút” có vẻ khá cụ thể và hiển nhiên. Nhưng, thế còn “tác dụng tuyệt vời?” Ý nghĩa của nó có rõ ràng không? Chúng tôi cho là không. Làm sao để biết được? Hãy cùng xem xét. “Tác dụng tuyệt vời” có thể có nhiều hơn một nghĩa không? Có. Nó có thể có nghĩa là viên thuốc làm cho bạn buồn

ngủ. Nó có thể có nghĩa là viên thuốc khiến bạn lập tức bất tỉnh và khó có thể dậy nổi vào sáng hôm sau. Hay nó có thể có nhiều nghĩa khác nữa. Chẳng phải bạn sẽ hào hứng tin theo quảng cáo này nếu như viên thuốc có tác dụng tuyệt vời, với nghĩa là nó có tác dụng đúng như ý bạn hay sao? Vì thế, sự mơ hồ là quan trọng bởi nó ảnh hưởng đến mức độ bị thuyết phục bởi quảng cáo này của bạn.

Quảng cáo thường đẩy tính mơ hồ. Những nhà quảng cáo cố ý dùng sự mơ hồ để thuyết phục bạn rằng sản phẩm của họ là hơn hẳn so với sản phẩm của những đối thủ cạnh tranh khác. Dưới đây là một vài ví dụ về các tuyên bố mập mờ trong quảng cáo. Bạn hãy thử tìm những cách hiểu hợp lý khác cho những từ in nghiêng.

No-Pain là thuốc giảm đau *cực mạnh*.

Cuối cùng thì đây chính là cuốn sách hướng dẫn cách tìm và giữ một *người đàn ông tốt*.

Trong mỗi trường hợp, các nhà quảng cáo hy vọng rằng bạn sẽ gán những ý nghĩa hấp dẫn nhất cho các từ mơ hồ. Việc đọc một cách phản biện đôi khi có thể bảo vệ bạn khỏi các quyết định mua mà sau này bạn sẽ hối tiếc.

Bây giờ hãy cùng xem xét một ví dụ phức tạp hơn về sự mơ hồ. Hãy nhớ bắt đầu bằng việc xác định

chủ đề, kết luận và các lý lẽ. Hãy chống lại sự cảm dỗ bằng việc lưu ý đến bất kỳ hoặc tất cả những từ không rõ nghĩa. Chỉ có sự mơ hồ trong lý luận mới là quan trọng đối với những người tư duy phản biện.

“Chúng ta phải tuyệt đối đặt giới hạn cho việc làm nâu da. Đi đôi với những hậu quả nghiêm trọng, làm nâu da cực kỳ có hại cho sức khỏe. Xét về hậu quả của việc làm nâu da, các nghiên cứu cho thấy những người làm nâu da có nguy cơ mắc các bệnh về da cao hơn.”

Hãy cùng xem xét lý luận cho bất kỳ một từ hay một cụm từ nào ảnh hưởng đến việc tin điều này của chúng ta.

Trước tiên, hãy tìm trong chủ đề những thuật ngữ mà chúng ta sẽ muốn tác giả làm rõ. Chắc chắn là, chúng ta sẽ không thể đồng tình hay phản đối kết luận của tác giả chừng nào cô ta/anh ta chưa chỉ rõ cô ta/anh ta dùng cụm từ *làm nâu da* theo nghĩa nào. Liệu đó là để chỉ phơi nâu da ngoài trời hay nhuộm nâu da nhân tạo? Do đó, chúng ta cần xem xem cô ta/anh ta đã làm rõ điều đó trong lý luận của mình đến đâu.

Tiếp theo, hãy liệt kê tất cả các thuật ngữ và cụm từ trong kết luận và các lý lẽ: “có hại cho sức khỏe”, “những hậu quả nghiêm trọng”, “các nghiên cứu cho

thấy”, “những người làm nâu da có nguy cơ... cao hơn”, “các bệnh về da” và “chúng ta phải đặt giới hạn cho việc làm nâu da.” Hãy xem xét kỹ hơn một vài cụm từ trong số này để xác định xem liệu chúng có thể có các nghĩa khác khiến chúng ta có phản hồi khác đi đối với lý luận không.

Thứ nhất, kết luận của người nói/viết này khá mơ hồ. Chính xác thì “đặt giới hạn cho việc làm nâu da” nghĩa là gì? Có phải nó có nghĩa là ngăn người ta sử dụng các thiết bị làm nâu da nhân tạo, hay nó có nghĩa là giới hạn lượng thời gian làm nâu da? Trước khi quyết định xem có nên đồng tình với người nói hay người viết hay không, bạn cần xác định được điều cô ta/anh ta muốn bạn tin là gì.

Tiếp theo, cô ta/anh ta lập luận rằng “những người làm nâu da có nguy cơ bị mắc các bệnh về da cao hơn”. Chúng ta đã nói về việc chúng ta không chắc chắn về cụm từ “những người làm nâu da”, nhưng cô ta/anh ta muốn chỉ điều gì với cụm từ “các bệnh về da”? Đó có thể là việc bị kích ứng da sau khi tiếp xúc với ánh nắng mặt trời, hoặc có thể là trầm trọng hơn như bệnh ung thư da. Việc biết được cô ta/anh ta đang đề cập đến điều nào là rất quan trọng nếu cô ta/anh ta đang muốn thuyết phục bạn về mối nguy hại của việc làm nâu da và kết luận muốn hạn chế nó. Hãy

thử hình dung trong đầu xem những cụm từ này đại diện cho điều gì. Nếu bạn không thể thì những cụm từ đó là mơ hồ. Còn nếu bạn có những hình dung khác khiến bạn phản hồi với các lý lẽ theo cách khác thì bạn đã nhận diện được một sự mơ hồ quan trọng.

Bây giờ, hãy xem xét đến các cụm từ khác mà chúng tôi vừa liệt kê ở trên. Chúng cũng không cần phải được làm rõ? Bạn có thể thấy rằng nếu bạn chấp nhận lập luận của người viết mà không yêu cầu cô ta/anh ta làm rõ những cụm từ khó hiểu này thì bạn sẽ không hiểu được bản thân đã đồng ý tin vào điều gì.

NGŨ CẢNH VÀ SỰ MƠ HỒ

Người viết và người nói ít khi đưa ra giải thích cho các thuật ngữ quan trọng của họ. Do đó, điều duy nhất giúp bạn hiểu được ý nghĩa các câu khó hiểu là ngữ cảnh của chúng. Khi nói đến *ngữ cảnh*, chúng tôi muốn đề cập đến lý lịch của người viết hoặc người nói, cách họ sử dụng các thuật ngữ trong các nội dung tranh luận cụ thể, và các câu từ đứng trước và sau thuật ngữ mơ hồ đó. Cả ba yếu tố này là các dấu hiệu để nhận biết được ý nghĩa của các thuật ngữ hoặc cụm từ chính.

Nếu bạn gặp thuật ngữ *các quyền con người* trong một bài luận, bạn cần lập tức tự hỏi, “Các quyền đó là

gi?” Nếu bạn xem xét ngữ cảnh và thấy rằng tác giả là một thành viên đứng đầu trong chính phủ Na Uy thì có thể đoán chắc rằng những quyền con người mà cô ta/anh ta nghĩ đến là những quyền được làm công ăn lương, được chăm sóc y tế miễn phí và được có chỗ ở. Một thượng nghị sĩ Mỹ có thể có hàm ý khác khi dùng từ các quyền con người. Cô ta/anh ta sẽ nghĩ đến quyền tự do ngôn luận, tôn giáo, đi lại và tự hợp hôn hòa. Hãy để ý rằng hai phiên bản ý nghĩa của cụm các quyền con người không nhất thiết là giống nhau. Một quốc gia có thể đảm bảo được một hình thức của các quyền con người trong khi lại vi phạm các hình thức khác của nó. Bạn cần cố gắng làm rõ những thuật ngữ như thế bằng cách xem xét ngữ cảnh của chúng.

Các tác giả thường làm rõ ý nghĩa mà họ giả định cho thuật ngữ trong các lập luận của mình. Đoạn văn sau là một ví dụ:

“Công viên giải trí đã đem lại sự vui thích cho phần lớn người đến chơi. Theo khảo sát, hơn một nửa số người được hỏi đã cho rằng công viên có các trò chơi và hành trình tham quan phong phú, đa dạng và rằng họ sẽ sớm trở lại đây.”

Cụm từ “đã đem lại sự vui thích” có khả năng là một cụm từ mơ hồ về nghĩa vì nó có thể có nhiều

nghĩa. Tuy nhiên, lập luận của tác giả đã làm rõ rằng trong ngữ cảnh này, “đã đem lại sự vui thích” có nghĩa là thấy thích thú trước sự phong phú của các trò chơi và hành trình tham quan.

Lưu ý rằng, kể cả trong trường hợp này, bạn vẫn sẽ muốn được biết thêm trước khi đến công viên này, bởi vì “các trò chơi phong phú, đa dạng” là mơ hồ. Chẳng phải bạn sẽ muốn biết có bao nhiêu hành trình tham quan và bao nhiêu trò chơi ở đó hoặc muốn biết đó là những trò gì. Có thể là công viên này đã từng có nhiều trò chơi phong phú, nhưng tất cả đều đã lỗi thời và không còn được ưa chuộng nữa.

CÁCH DÙNG CÂU HỎI PHẢN BIỆN TRONG TRƯỜNG HỢP NÀY

Câu hỏi phản biện về tính mơ hồ trang bị cho bạn một cơ sở không thiên vị để không đồng tình với lập luận. Nếu bạn và người muốn thuyết phục bạn đang hiểu các thuật ngữ chính trong lý luận theo các nghĩa khác nhau thì bạn sẽ phải giải quyết những bất đồng ý kiến trước khi bạn có thể chấp nhận được lý luận đó.

Thận trọng xem xét ngữ cảnh để xác định được ý nghĩa của các thuật ngữ và các cụm từ then chốt. Nếu vẫn không chắc chắn được ý nghĩa, tức là bạn đã tìm ra

được một điểm mơ hồ quan trọng. Nếu ý nghĩa là rõ ràng và bạn không đồng ý với nó thì bạn nên thận trọng với mọi lý luận có sử dụng thuật ngữ hay cụm từ đó.

SỰ MƠ HỒ, CÁC ĐỊNH NGHĨA VÀ TỪ ĐIỂN

Từ phần trước bạn đã rõ rằng để tìm ra và làm rõ được những điểm mơ hồ, bạn cần nhận thức được khả năng có các ý nghĩa khác của từ ngữ. Các nghĩa thường thuộc một trong ba dạng: đồng nghĩa, ví dụ minh họa, và nghĩa thứ ba chúng tôi gọi là “định nghĩa theo các tiêu chí cụ thể.” Ví dụ, một người có thể đưa ra ít nhất ba định nghĩa khác nhau của từ *lo âu*:

1. Lo âu là cảm giác lo lắng (đồng nghĩa).
2. Lo âu là điều mà một ứng cử viên trải qua khi anh ta bất tỉ vi và theo dõi kết quả kiểm phiếu (*ví dụ*).
3. Lo âu là một cảm giác khó chịu của bản thân đi kèm với sự nhạy cảm của hệ thần kinh thực vật (*tiêu chí cụ thể*).

Đối với đánh giá phản biện của hầu hết các chủ đề tranh cãi thì đồng nghĩa và ví dụ là không đủ. Chúng không truyền tải được những điều cụ thể giúp chúng ta hiểu rõ thuật ngữ. Các định nghĩa có ích là những định nghĩa chỉ rõ các tiêu chí cụ thể để sử dụng từ đó – càng cụ thể càng tốt.

Bạn có thể tìm được các định nghĩa ở đâu? Một nguồn phổ biến và rất quan trọng là từ điển trực tuyến. Tuy nhiên, các định nghĩa trong từ điển thường bao gồm các từ đồng nghĩa, các ví dụ và các tiêu chí sử dụng không đầy đủ. Những khái niệm này thường không định nghĩa được đầy đủ cách sử dụng của một thuật ngữ trong một bài luận cụ thể. Trong những trường hợp như vậy, bạn cần suy ra các nghĩa mà nó có thể ám chỉ từ ngữ cảnh của bài viết, hoặc từ những gì bạn đã biết về đề tài đó.

Chúng ta hãy xem xét kỹ hơn một số những bất cập của một định nghĩa trong từ điển ở đoạn văn sau:

“Chất lượng giảng dạy của trường đại học này không hề sa sút. Trong cuộc phỏng vấn của tôi, tôi thấy rằng đa số sinh viên và giảng viên trả lời rằng họ không thấy có sự sa sút nào trong chất lượng giảng dạy ở đây.”

Rõ ràng là việc biết được ý nghĩa của cụm từ “chất lượng giảng dạy” trong đoạn văn trên là quan trọng. Nếu bạn tra từ *chất lượng* trong từ điển, bạn sẽ tìm thấy rất nhiều nghĩa, nghĩa phù hợp nhất theo ngữ cảnh này là *xuất sắc* hoặc *vượt trội*. *Xuất sắc* và *vượt trội* là những từ có nghĩa tương tự với từ *chất lượng* – và chúng cũng trừu tượng như nhau. Bạn vẫn cần biết rõ hơn *xuất sắc* hoặc *vượt trội* là để chỉ

điều gì. Làm sao bạn biết được một sự giáo dục là có chất lượng cao hay xuất sắc? Lý tưởng nhất là, bạn sẽ muốn người viết nói rõ cô ta/anh ta đang đề cập đến *những trạng thái* nào khi cô ta/anh ta sử dụng cụm từ “chất lượng giảng dạy.” Bạn có thể tìm được các cách hiểu khác mà cụm từ đó có thể được định nghĩa không? Dưới đây liệt kê một số định nghĩa có thể của cụm từ *chất lượng giảng dạy*:

- * Điểm trung bình của sinh viên.
- * Khả năng tư duy phản biện của sinh viên.
- * Số giảng viên có trình độ tiến sĩ.
- * Lượng kiến thức cần thiết để thi đạt.

Mỗi định nghĩa này lại gợi ý đến một cách đo chất lượng khác nhau; mỗi định nghĩa đưa ra một tiêu chí khác nhau. Mỗi định nghĩa đưa ra một cách sử dụng cụ thể cho thuật ngữ này. Cũng lưu ý rằng, mỗi định nghĩa này sẽ ảnh hưởng đến mức độ đồng tình của bạn với lý luận của tác giả. Ví dụ, nếu bạn tin rằng “chất lượng” nên dùng để chỉ khả năng tư duy phản biện của sinh viên, và đa số sinh viên trong các phòng vấn lại hiểu đó là lượng kiến thức bắt buộc để qua được một bài thi thì lý lẽ đó sẽ không *nhất thiết* hỗ trợ cho kết luận đó. Các bài thi có thể không yêu cầu khả năng tư duy phản biện.

Vì thế, trong nhiều lập luận, bạn sẽ không thể tìm được các định nghĩa theo từ điển phù hợp, và ngữ cảnh có thể không làm rõ được nghĩa. Một cách để tìm ra được các nghĩa thay thế phù hợp khác là cố gắng hình dung trong đầu điều mà những từ đó gọi ra. Nếu bạn không thể hình dung ra thì có lẽ bạn đã nhận diện được một chỗ mơ hồ quan trọng. Hãy cùng áp dụng điều này vào ví dụ sau:

“Công ty chúng tôi có nhiều nhân viên có trình độ. Nếu bạn gia nhập đội ngũ nhân viên của chúng tôi, bạn sẽ nhận lương khởi điểm mà chúng ta đã thảo luận, tất nhiên, có kèm theo các lợi ích gia tăng. Tôi hy vọng bạn sẽ cân nhắc đến tất cả những nhân tố này khi đưa ra quyết định công việc của bạn.”

Đây rõ ràng là lập luận để thuyết phục một người đến làm việc tại nơi tuyển dụng. Các lý lẽ là lương và “lợi ích gia tăng.” Bạn có thể hình dung được một bức tranh rõ ràng duy nhất về “lợi ích gia tăng” không? Chúng ta đều có một chút hình dung về nó, nhưng rất có khả năng những ý niệm của chúng ta không giống nhau; thật vậy, chúng có thể khá khác nhau. “Lợi ích gia tăng” có thể ám chỉ *bảo hiểm y tế hoặc một văn phòng mới? Để đánh giá được lập luận này, chúng ta cần biết rõ hơn ý nghĩa mà tác giả đặt cho cụm từ “lợi ích gia tăng.”*

Vì thế, chúng ta đã xác định được một điểm mơ hồ quan trọng.

ĐIỂM MƠ HỒ VÀ NGÔN TỪ HÀM SÚC¹

Bạn tin điều nào là hiểm họa lớn hơn đối với xã hội: *sự nóng lên toàn cầu* hay *biến đổi khí hậu*?

Bạn sẽ muốn bỏ phiếu cho chính sách nào hơn, *tax relief* hay *tax cut*²?

Bạn sẽ sẵn sàng bầu chọn cho điều nào hơn, *death tax* hay *estate tax*³?

Nghiên cứu đã cho thấy người ta có phản ứng khác nhau đối với các thuật ngữ được in nghiêng trong những câu trên mặc dù các thuật ngữ đó có định nghĩa tương tự nhau. Công dân Mỹ có phản hồi tích cực với từ *tax relief* hơn là *tax cut* và có khả năng

1. Nguyên văn: Loaded language. (ND)

2. Cả hai thuật ngữ *tax relief* và *tax cut* đều dùng để chỉ sự giảm thuế. Trong tiếng Anh, từ *relief* có hàm nghĩa là bỏ đi một cái gì đó gây khó chịu, mệt mỏi, giống như một sự giải thoát. Trong khi từ *cut* chỉ có nghĩa giảm đi một lượng. Cho nên từ *relief* mang lại cảm giác dễ chịu hơn khi nghe. (ND)

3. Trong tiếng Anh, hai thuật ngữ *death tax* (hay còn gọi là *inheritance tax*) và *estate tax* là các cách gọi khác nhau đều dùng để chỉ một loại thuế mà người thừa kế phải đóng tính trên của cải, tài sản nhận được do người chết để lại. (ND)

ủng hộ việc giảm *death tax* hơn là *estate tax*. Các cảm xúc khác nhau đối với các thuật ngữ và cụm từ được chọn có thể ảnh hưởng rất nhiều đến cách chúng ta phản hồi với các lập luận.

Các thuật ngữ và cụm từ đều có cả các nghĩa hẹp và nghĩa rộng. Nghĩa hẹp là nghĩa được tất cả mọi người nhất trí sử dụng để chỉ điều được nói đến, loại nghĩa mà cho đến điểm này trong chương này chúng ta đã nhấn mạnh. Tuy nhiên, cũng có một loại nghĩa quan trọng nữa mà bạn cần phải lưu ý. Nghĩa rộng là các tình cảm mà chúng ta có với một thuật ngữ hay một cụm từ. Ví dụ mỗi người có thể hiểu nghĩa hẹp của từ “tăng thuế” gần giống nhau, nhưng cách hiểu của mỗi người lại kích hoạt các trạng thái cảm xúc rất khác nhau. Các thuật ngữ gợi nên các phản ứng cảm xúc mạnh mẽ được gọi là *các thuật ngữ hàm súc*. Chúng ta có khả năng làm lay chuyển chúng ta hơn các ý nghĩa miêu tả của chúng. Những từ ngữ như vậy gây khó khăn cho tư duy phản biện bởi chúng làm gián đoạn mạch tư duy và đánh lừa trí óc bằng cách kết nối trực tiếp với các mạch cảm xúc và bỏ qua các mạch liên quan đến sự trình bày ý nghĩa.

Sự mơ hồ không phải lúc nào cũng là tình cờ. Những người muốn thuyết phục bạn thường nhận thức khá rõ tính đa nghĩa của ngôn từ. Thêm nữa, họ

biết rằng một vài nghĩa trong đó chứa đựng rất nhiều cảm xúc. Những từ như *hy sinh* và *công lý* mang nhiều ý nghĩa, và vài nghĩa trong số đó rất có sức nặng theo nghĩa là chúng gợi lên một số cảm xúc trong chúng ta. Bất kỳ ai cố gắng sử dụng ngôn từ để dẫn dắt con tim chúng ta đều có thể lợi dụng các cảm xúc có thể khơi dậy được này. Họ diễn đạt lời của họ theo cách có thể làm tăng thêm các phản ứng cảm xúc tích cực hoặc làm giảm nhẹ đi những cảm xúc tiêu cực đối với các ý tưởng.

Ngôn ngữ chính trị thường hàm súc và đa nghĩa. Ví dụ, *trợ cấp thất nghiệp* thường là cách chúng ta chỉ sự giúp đỡ của chính phủ đối với những ai chúng ta không thích; khi sự giúp đỡ của chính phủ được đưa đến những nhóm mà chúng ta thích, chúng ta gọi đó là *phúc lợi xã hội*.

GIỚI HẠN TRÁCH NHIỆM CỦA BẠN KHI LÀM RÕ NHỮNG CHỖ MƠ HỒ

Sau khi bạn đã cố gắng nhận diện và làm rõ điểm mơ hồ, bạn phải làm gì khi vẫn chưa chắc chắn về ý nghĩa của một vài ý chính nào đó? Bước hợp lý tiếp theo là gì? Chúng tôi gợi ý bạn nên bỏ qua những lý lẽ có chứa những chỗ mơ hồ khiến việc đánh giá lý lẽ đó là không khả thi. Trách nhiệm của bạn trong

vai một người chủ động học hỏi là đặt các câu hỏi và làm rõ những chỗ mơ hồ. Tuy nhiên, trách nhiệm của bạn chỉ dừng ở đó thôi. Người viết hoặc người nói mới là người thuyết phục bạn về một điều gì đó. Vai trò là người thuyết phục buộc cô ta/anh ta phải trả lời những thắc mắc của bạn về những điểm có thể là mơ hồ.

Bạn không bắt buộc phải phản hồi với những ý tưởng hay những phương án chọn lựa không rõ ràng. Nếu một người bạn nói với bạn rằng bạn nên đăng ký học một môn học vì nó “thật sự là rất khác”, nhưng không thể nói rõ được với bạn nó khác như thế nào thì bạn không có cơ sở nào để đồng tình hay phản đối lời khuyên đó. Không ai có quyền được bạn tin nếu anh ta không thể cho bạn một hình dung rõ ràng về lý luận của mình.

ĐIỂM MƠ HỒ VỚI VIỆC VIẾT VÀ NÓI CỦA BẠN

Hãy hình dung bạn đang tranh cãi đến mức cao trào với người bạn cùng phòng, người đã tuyên bố một câu: “Cậu chẳng bao giờ hiểu được đâu. Nhà cậu giàu mà!” Sau khi đọc chương này, bạn biết rằng từ *giàu* là một từ hàm súc và đầy mơ hồ. Mỗi người khi sử dụng từ này đều đưa vào nó một ý nghĩa văn hóa, tư tưởng và trải nghiệm của riêng mình. *Giàu* đối với

một gia đình tị nạn mới nhập tịch có thể mang nghĩa rộng là có việc làm thường xuyên và đáp ứng được các nhu cầu căn bản. Đối với một người khác, nó có thể mang nghĩa là công việc ổn định được trả lương. Với người khác, sở hữu tài sản không ít hơn sáu con số tức là *giàu*. Với gần như vô số cách giải thích hợp lý cho từ này, thật dễ thấy được vì sao trò chuyện thật sự rất khó. Trong một cuộc trò chuyện, ít ra thì hai người còn có cơ hội làm rõ ngay những chỗ mơ hồ trước khi tiếp tục. Người viết thì không thể.

Khi viết một mình với chiếc laptop bầu bạn, bạn phải đối diện với một thách thức lớn. Trong sự đơn độc của công việc viết lách, bạn buộc phải vượt qua cảm dỗ muốn cho rằng một cách hiểu là hiển nhiên. Bạn rất dễ bỏ qua tính đa dạng vô cùng của văn hóa, các trải nghiệm và các lý tưởng, những điều mang lại tầng tầng lớp lớp ý nghĩa cho từ ngữ. Để giúp bạn tránh được trở ngại này, chúng tôi đưa ra một vài gợi ý.

Hãy lưu tâm tìm những điểm mơ hồ

Những người viết hiệu quả luôn hướng đến sự rành mạch. Họ xem lại vài lần những gì họ muốn truyền đạt, tìm mọi câu có thể là mơ hồ. Ý nghĩa luôn rõ ràng với người viết, nên việc tìm những chỗ có thể là mơ hồ đối với người đọc là không dễ.

Để làm được việc này, bạn hãy áp dụng phương pháp đảo vai trò mà chúng tôi đã bàn đến trong chương này. Khi bạn ngờ rằng có một chỗ có thể là mơ hồ thì việc đảo vai trò sẽ cho bạn cơ hội được sáng tạo. Hãy thử làm theo lối nghĩ của một người có nền tảng văn hóa khác bạn hay một người có hệ tư tưởng chính trị khác bạn. Tìm hiểu lập luận của bạn từ góc nhìn của người khác có thể khiến bạn chú ý đến những điểm mơ hồ mà trước đó bạn không nhận ra.

Trong quá trình tìm hiểu ban đầu, chúng tôi khuyên bạn tập trung nghiên cứu những thảo luận đang diễn ra về chủ đề của bạn trong các ấn phẩm học thuật và ấn phẩm đại chúng. Một cách để kiểm tra xem liệu các cụm từ chính của bạn có khó hiểu không là lật lại nghiên cứu ban đầu này. Các tác giả trong những buổi thảo luận đang diễn ra có đang tranh luận về những thuật ngữ cụ thể nào đó hay sử dụng những thuật ngữ đó theo các cách khác không? Nếu bạn thấy một tranh luận về một thuật ngữ, hãy kiểm tra lại bài viết của bạn. Bạn có sử dụng thuật ngữ đó hay từ tương tự không? Nếu có thì bạn đã biết rồi đấy, bạn cần nêu rõ bạn dùng từ đó theo cách nào.

Việc viết không nhất thiết phải là một công việc đơn độc. Gợi ý cuối cùng để tránh xem những thuật ngữ chính của bạn là đương nhiên là hãy đối thoại.

Hãy chia sẻ kết luận và các lý lẽ của bạn với những người khác, như bạn bè và bạn cùng lớp. Khuyến khích họ đặt câu hỏi. Quan sát xem họ có sử dụng thuật ngữ đó theo cách hoàn toàn khác không.

Trước khi bạn quyết định liệu một điểm mơ hồ tiềm năng có cần được làm rõ hay không, hãy dành chút thời gian nghĩ về độc giả của bạn. Một số người có cùng lối suy nghĩ và cách diễn đạt. Nếu bạn dùng từ *mô-men xoắn* với một nhóm các nhà vật lý thì thuật ngữ được biết đến rộng rãi và có một định nghĩa cụ thể, đó là loại lực cụ thể có thể đo được¹. Nếu bạn dùng từ này với một nhóm người đam mê xe máy thì nó lại mang một nghĩa khác. Với nhóm này thì thuật ngữ hầu như chỉ giới hạn ở công suất của động cơ xe. Khi một người mê xe máy miêu tả những ưu điểm chiếc xe của mình so với chiếc xe của một người mê xe máy khác thì anh ta không cần phải làm rõ cách dùng từ này.

Suy ngẫm về đặc điểm của đối tượng mà bạn dự định sẽ truyền đạt có thể giúp bạn quyết định điểm mơ hồ nào cần được làm rõ. Nếu bài viết của

1. Nguyên văn: *torque*. Mô-men xoắn là một đại lượng vật lý biểu thị cho tác động của một lực làm quay một vật thể quanh một trục, ví dụ tác động xiết ốc của một cờ-lê. (ND)

bạn nhắm đến một đối tượng độc giả cụ thể thì họ có thể hiểu được những biệt ngữ hay những cách nghĩ trừu tượng mà có thể là mơ hồ đối với người đọc nói chung. Mở rộng của nhận xét này là các bài tập cho một môn học. Ví dụ, trong cuộc thảo luận của môn tâm lý học cao cấp của bạn, bạn không cần phải khổ sở giải thích những từ như *phân tâm học* hay *hồi quy* như khi nói chuyện với những người không có cùng hiểu biết chuyên ngành này với bạn.

Ngoài ra, nếu bài viết của bạn nhắm tới độc giả nói chung thì hãy nhớ rằng ngôn ngữ chuyên ngành của bạn có thể khiến họ không theo kịp và bạn có thể nhanh chóng đánh mất độc giả và không bao giờ lấy lại được sự chú ý của họ nữa.

Khi đã xác định được một từ trong lập luận của bạn là mơ hồ, bạn cần làm rõ nó. Trước khi bạn thuyết phục một ai đó chấp nhận kết luận và các lý lẽ của bạn, bạn cần đảm bảo rằng người đó đang phản hồi đúng với kết luận và các lý lẽ mà bạn có dụng ý muốn họ hiểu. Khi bạn sợ rằng diễn đạt của bạn mơ hồ, hãy giải thích rõ ràng các thuật ngữ.

BÀI TẬP THỰC HÀNH



Câu hỏi phản biện: Những từ hay cụm từ nào là mơ hồ?

Trong các đoạn văn sau, hãy nhận diện những điểm mơ hồ. Hãy giải thích vì sao những từ ngữ đó gây tổn hại đến lý luận.

Đoạn 1

Quy định về trang phục ở trường là giới hạn trang phục không phù hợp để giúp giữ cho môi trường học tập được tập trung. Học sinh sẽ bị mất tập trung nếu có một bạn học cùng lớp mặc trang phục không phù hợp. Việc sử dụng quy định về trang phục khi ở trường không phải là ngăn cản quyền tự do ăn mặc. Không như đồng phục bắt buộc, quy định về trang phục vẫn cho phép học sinh được có các lựa chọn trang phục của mình, miễn là nó phù hợp.

Đoạn 2

Nên thay thế sách giáo khoa trong các trường K-12¹ bằng máy tính bảng. Những người ủng hộ việc sử dụng máy tính bảng khẳng định rằng máy tính bảng tiết kiệm được chi phí, thời gian và diện tích. Ví dụ, chi phí cho một máy tính bảng là ít hơn so với sách giáo khoa, và nó cũng có tác động tích cực đến môi trường bằng cách làm giảm số lượng in ấn và giấy sử

1. Nguyên văn: *K-12 schools* – hệ K-12 là hệ thống giáo dục phổ thông 12 năm. (ND)

dụng. Thêm nữa, một nghiên cứu tại California cho thấy, những học sinh sử dụng máy tính bảng tương tác có điểm số cao hơn trong các bài kiểm tra đánh giá so với những học sinh học trên sách giáo khoa in.

Đoạn 3

Chính phủ cần quyết liệt giảm số người nhập cư vào Mỹ. Nước Mỹ đã quá đông đúc, và chúng ta đang phải gánh chịu những hậu quả của điều này, như tỷ lệ thất nghiệp cao và ô nhiễm nguồn nước nghiêm trọng. Những người nhập cư cũng gây nguy hiểm cho văn hóa Mỹ của chúng ta.

CÁC PHẢN HỒI MẪU

Cho đoạn văn luyện tập thứ nhất, chúng tôi chia sẻ với các bạn các bước tư duy phản biện theo mô hình “diễn giải suy nghĩ” mà chúng tôi đã trình bày trong chương này và trong hai chương trước.

Đoạn 1

- *Nếu đoạn văn này có một chỗ mơ hồ quan trọng, theo cuốn Phá tan sự nguy biện tôi sẽ tìm thấy nó trong chủ đề, kết luận hoặc trong các lý lẽ. Nên bước đầu tiên là tôi sẽ đi tìm những thành phần đó trong lập luận. Cả chủ đề lẫn kết luận đều không được nêu ra một cách rõ ràng trong đoạn văn này.*

Không có các từ/cụm từ chỉ định. Tôi sẽ phải thử các cách khác để nhận diện được chủ đề và kết luận. Để tìm được chủ đề, cuốn Phá tan sự nguy hiểm gợi ý tôi hỏi, “Tác giả đang phản hồi với vấn đề gì?” Tôi đoán có lẽ đó là quy định về trang phục. Liệu đó có phải là một ý hay không? Được rồi, tôi sẽ dùng ý đó để đặt câu hỏi: “Các trường học có nên có những quy định về trang phục không?” Tất cả các câu trong đoạn văn này đều đang cố gắng thuyết phục tôi rằng chúng ta nên có các quy định về trang phục, thế thì kết luận phải là, “Các trường học nên có các quy định về trang phục.”

- Một lần nữa, không có các từ/cụm từ chỉ định để giúp tôi tìm ra các lý lẽ. Nên tôi sẽ thử cách khác. Để tìm được các lý lẽ, tôi cần đặt mình vào vị trí của tác giả và hỏi, “Tại sao các trường học lại cần có quy định về trang phục?” Từ đoạn văn, tôi có thể rút ra được hai nguyên nhân: Thứ nhất, trang phục không phù hợp gây mất tập trung vào việc học; và thứ hai, quy định về trang phục không vi phạm quyền tự do ăn mặc.
- Bây giờ tôi đã bóc tách được các yếu tố cơ bản nhất của lập luận. Tôi có thể tiếp tục công việc bằng cách đi tìm những chỗ mơ hồ quan trọng. Tôi sẽ bắt đầu bằng việc nhận diện các từ hoặc cụm từ

chính trong chủ đề, kết luận và các lý lẽ, bởi những từ/cụm từ này mang tính quyết định đối với lập luận. Chúng có thể có nhiều hơn một nghĩa hợp lý trong ngữ cảnh. Ví dụ, chúng có thể là các thuật ngữ trừu tượng hay hàm súc. “Trang phục không phù hợp” rõ ràng là một yếu tố quan trọng trong lập luận này. Và tác giả không nói rõ thế nào là không phù hợp. Tôi băn khoăn liệu có thể có các cách hiểu khác cho cụm từ này không.

- “Trang phục không phù hợp”, theo như tôi biết, là những trang phục in những dòng chữ có nội dung gây tổn thương hoặc sỉ nhục người khác. Tôi cũng sẽ cấm việc mặc chúng ở trường! Những chiếc áo phông có in những điều chế giễu người khác chắc chắn là không phù hợp. Điều đó rất rõ ràng với tôi. Tuy nhiên, theo cuốn Phá tan sự nguy biến, tôi có thể nghĩ cách lý giải của tôi về một thuật ngữ là đúng, ngay cả khi nó không phải thế. Nên tôi cần tiếp tục nghi vấn. Liệu cụm từ này có thể có một nghĩa khác không?
- Một trong những manh mối mà cuốn Phá tan sự nguy biến gợi ý là hãy chú ý đến những từ trừu tượng dạng như tục tĩu và trách nhiệm. Những từ này là trừu tượng – và cũng mơ hồ – bởi chúng không có một định nghĩa cụ thể hay một bộ tiêu

chí nào đối với chúng ta. Tương tự, không phù hợp cũng không có một định nghĩa cụ thể hay tiêu chí nào trong đoạn văn này. Tác giả chưa từng nói rằng sự không phù hợp có nghĩa là những dòng chữ gây tổn thương in trên áo phông. Tôi cho là như vậy bởi tôi nghĩ những chiếc áo phông như thế là không phù hợp. Tác giả cũng không nói rằng không phù hợp là ám chỉ việc mặc váy ngắn đến đầu hay việc quần tụt lộ quần trong đến đầu. Cụm từ này bắt đầu trở nên kém rõ ràng hơn so với suy nghĩ ban đầu của tôi.

- Trước khi có thể chắc chắn, tôi mồn dùng đến gợi ý về đảo vai trò. Một người phản đối kết luận này sẽ hiểu cụm từ trang phục không phù hợp như thế nào? Những người phản đối lập luận này có thể sẽ lập luận rằng các quy tắc về trang phục là CÓ ngăn cấm tự do ăn mặc. Học sinh có thể muốn thể hiện điều gì qua trang phục? Áo phông thường in các thông điệp chính trị. Tôi đã thấy nhiều thanh thiếu niên mặc những chiếc áo phông có in các khẩu hiệu chống chiến tranh hay khẩu hiệu ủng hộ cho ứng cử viên tổng thống mà họ ưa thích. Một người phản đối các quy tắc về trang phục rất có thể sẽ lo sợ rằng học sinh có thể bị từ chối các quyền được nói lên ý kiến của mình trong các vấn đề quan trọng.

- *Chà! Bây giờ thì tôi bí rồi. Nếu tác giả đang nói về các thông điệp in trên áo phông mà có thể gây tổn thương cho người khác thì tôi đồng ý. Hãy cấm những thứ đó. Nhưng nếu tác giả đang nói về việc hạn chế học sinh được nói lên các ý kiến chính trị của mình thì tôi phản đối kịch liệt. Tôi không thể quyết định gì về chủ đề này cho đến khi điểm mơ hồ đó được làm rõ.*

Đoạn 2

CHỦ ĐỀ: *Có nên thay thế sách giáo khoa trong các lớp học K-12 bằng máy tính bảng không?*

KẾT LUẬN: *Nên.*

CÁC LÝ LẺ: *Chúng rẻ hơn.*

Chúng thân thiện với môi trường hơn bởi chúng ít sử dụng giấy hơn.

Kết quả trong các bài kiểm tra đánh giá cao hơn khi học sinh sử dụng máy tính bảng thay vì sách giấy.

Những từ và cụm từ nào có các nghĩa khác mà có thể khiến chúng ta có các mức độ mong muốn khác nhau trong việc chạy ngay đến buổi họp hội đồng của trường để đề xuất rằng học sinh cần phải có máy tính bảng thay vì sách giấy? Để bắt đầu, sách in được cho là “tốn ít tiền hơn.” Đó là chỉ chi phí ban đầu hay chi phí theo thời gian? Nói cách khác,

liệu máy tính bảng có dùng được lâu như sách giấy không? Tiếp theo, chúng ta được nghe quả quyết là máy tính bảng “cần đến ít giấy hơn.” Liệu có phải người đang đề cao máy tính bảng chỉ có ý là sách thì làm bằng giấy còn máy tính bảng thì không? Khẳng định đó chắc chắn là đúng. Hay là từ “ít hơn” có nghĩa là tính cả những lần in từ máy tính bảng thì máy tính bảng sử dụng ít giấy hơn? Nếu tác giả muốn nói đến cách hiểu thứ hai thì “lập luận về giảm chi phí” mạnh hơn nhiều.

Đâu là các giả định về giá trị và giả định miêu tả?

Bất cứ ai cố gắng thuyết phục bạn tin vào một lập trường cụ thể sẽ cố gắng trình bày các lý lẽ phù hợp với lập trường đó. Do đó, thoát nhìn, hầu như mọi lập luận đều có vẻ như “hợp lý.” Cấu trúc hữu hình có vẻ ổn. Nhưng những lý lẽ được trình bày lại không phải là những ý kiến duy nhất để chứng minh hay hỗ trợ cho kết luận. Những niềm tin ẩn giấu hoặc không được nói ra đó có thể là rất quan trọng để hiểu được lập luận. Hãy cùng xem xét tầm quan trọng của những ý tưởng không được trình bày ra này qua lập luận sau đây:

“Việc thực thi pháp luật tại địa phương cần mạnh tay hơn trong việc áp đặt những hình phạt cho tình trạng say và gây mất trật tự mỹ quan nơi công

cộng. Rõ ràng là người dân không có ý thức chủ động trong việc tuân theo pháp luật; cho nên, cảnh sát thành phố phải có hành động gì đó. Làm sao chúng ta có thể hy vọng vào một sự thay đổi mà không có một sự tuân thủ nghiêm ngặt đây?”

Thoạt nhìn, lý lẽ dường như hỗ trợ cho kết luận. Nếu thành phố muốn có một sự thay đổi trong hành vi của các công dân của mình thì tức là bộ phận hành pháp cần phải buộc người dân thực thi việc đó.

Nhưng các lý lẽ được đưa ra cũng có thể là đúng lại không hẳn là hỗ trợ cho kết luận. Chẳng hạn nếu bạn tin rằng ý thức trách nhiệm của từng cá nhân – chứ không phải ý thức trách nhiệm tập thể của chính quyền – mới là điều có thể kiểm chế được vấn đề say và gây mất trật tự mỹ quan nơi công cộng? Nếu vậy, từ góc độ của bạn thì các lý lẽ không còn hỗ trợ cho kết luận nữa. Lý luận này chỉ có tính thuyết phục với bạn khi bạn đồng tình với một số ý tưởng mà người viết xem là đương nhiên và không đề cập đến. Trong trường hợp này, ý tưởng được xem là đương nhiên đó là một giá trị, ý thức trách nhiệm tập thể, được mong muốn hơn một giá trị khác, ý thức trách nhiệm cá nhân.

Trong mọi lập luận, sẽ có các ý tưởng được tác giả xem là đương nhiên. Những ý tưởng này sẽ không

được nhắc đến. Bạn sẽ phải tự tìm ra chúng bằng cách đọc nội dung các dòng. Những ý này là những mắt xích vô hình trong cấu trúc lý luận, là chất keo kết dính toàn bộ lập luận với nhau. Những ý tưởng như vậy trả lời cho một câu hỏi rất quan trọng, “ý tưởng nào là không thể thiếu để kết nối một cách logic một lý lẽ với một kết luận?” Sự cần thiết của những kết nối như thế dường như là hiển nhiên. Nếu không có chúng, làm sao một người có thể lựa chọn trong số hàng nghìn ý tưởng, cái nào là phù hợp để dùng làm lý lẽ? Chẳng nào bạn chưa tìm được những mắt xích này, bạn sẽ không thể thực sự hiểu được lập luận.

Nếu bạn không tìm thấy các mắt xích ẩn, bạn sẽ thường tự thấy mình đang tin vào một điều mà, nếu suy xét cẩn thận thì bạn sẽ không bao giờ thừa nhận nó. *Hãy nhớ rằng:* phần bề nổi có thể thấy được của một lập luận sẽ gần như luôn được tô điểm đẹp đẽ nhất bởi người trình bày lập luận đó với mong muốn bạn biến lập luận đó thành của bạn. Trong vai người tư duy phản biện, chương này có thể đặc biệt có ích với bạn bởi nó giúp bạn sẵn sàng nhìn vào toàn cảnh của một lập luận, chứ không chỉ nhìn vào những nét hấp dẫn riêng lẻ. Trí óc bạn đang dành thời gian để tìm ra những bộ phận cấu thành của lập luận mà người đưa ra lập luận đó có thể muốn ẩn đi với bạn.

Một minh họa nữa là, hãy suy ngẫm vì sao bạn cần cố gắng để thành thực được các kỹ năng và cách nhìn nhận trong cuốn sách này. Có đủ các lý do vì sao bạn không nên học tư duy phản biện. Việc suy nghĩ thấu đáo đòi hỏi bạn phải nỗ lực nhiều hơn là chỉ đưa ra một quyết định kiểu tung đồng xu hay đi hỏi xin ý kiến của một chuyên gia tự tin xem bạn nên nghĩ và làm gì. Những cuốn sách này lại khuyến khích bạn học cách tư duy phản biện. Chúng tôi muốn nói rằng tư duy phản biện có lợi cho bạn.

Lời khuyên của chúng tôi dựa trên một số niềm tin vô hình, và nếu bạn không có chung những niềm tin đó thì bạn đừng nên nghe theo chúng tôi. Những người có tư duy phản biện tin rằng những giá trị như sự tự chủ, ham hiểu biết và lý trí thuộc những mục tiêu quan trọng nhất của con người. Kết quả cuối cùng của tư duy phản biện là bạn biết mở lòng với nhiều quan điểm khác nhau, biết đánh giá những quan điểm đó bằng lý lẽ, và sau đó dùng những đánh giá đó để quyết định nên tin theo điều gì và hành động như thế nào. Chúng tôi tin là bạn thích miêu tả đó và vì thế bạn sẽ muốn là một người có tư duy phản biện.

Khi cố gắng để hiểu một ai đó, nhiệm vụ của bạn rất giống với việc phải diễn lại một trò ảo thuật

mà không được biết nhà ảo thuật đã làm trò ảo thuật đó như thế nào. Bạn thấy nhà ảo thuật bỏ chiếc khăn tay vào chiếc mũ và từ trong đó một con thỏ nhảy ra, nhưng bạn không thấy được những thủ thuật ẩn sau đó. Để hiểu thì bạn cần khám phá những tiểu xảo, trong bài viết này là những ý tưởng hay niềm tin không được nhắc đến. Chúng ta sẽ gọi những ý tưởng không được nhắc đến này là các giả định. Để hiểu được đầy đủ một lập luận, bạn cần nhận biết được các giả định.

Các giả định là những điều:

1. Bị ẩn đi hoặc không được nhắc đến (trong đa số trường hợp);
2. Được cho là hiển nhiên;
3. Có ảnh hưởng đến việc xác định kết luận;
4. Dễ gây nhầm lẫn.

Chương này sẽ trình bày với bạn đọc cách tìm ra các giả định. Việc nhận diện các giả định có giá trị hơn là những tác động tích cực của nó lên cách lý luận của bạn. Tư duy phản biện cần có sự tham gia của những người khác, những người cùng quan tâm đến những chủ đề như bạn. Khi bạn nhận diện các giả định và làm rõ chúng trong tương tác với những người khác thì bạn cũng đang góp phần to

lớn vào chất lượng lý luận chung trong cộng đồng của chúng ta.



Câu hỏi phản biện: Đây là các giả định?

HƯỚNG DẪN CHUNG CHO VIỆC XÁC ĐỊNH CÁC GIẢ ĐỊNH

Khi đi tìm các giả định, bạn nên tìm chúng ở đâu và tìm như thế nào? Có rất nhiều giả định đã được nhắc đến trong sách, trong các thảo luận hay bài viết, nhưng bạn chỉ cần quan tâm đến tất cả chúng. Bạn đã biết, cấu trúc hữu hình của một lập luận bao gồm các lý lẽ và các kết luận. Nhưng, bạn chỉ cần quan tâm đến các giả định có ảnh hưởng đến chất lượng của cấu trúc này. Bởi vậy, bạn có thể giới hạn việc tìm kiếm của bạn trong cấu trúc mà bạn đã được học và đã nhận diện được.

Cụ thể là, bạn tìm các giả định ở hai nơi. Hãy tìm những giả định cần thiết để (các) lý lẽ có thể hỗ trợ cho kết luận (các giả định liên kết) và những giả định cần thiết để lý lẽ là đúng. Trước tiên, chúng tôi sẽ giới thiệu với bạn giả định về giá trị và sau đó là giả định miêu tả. Cả hai đều mang tính quyết định đối với việc định hình các lập luận.



Lưu ý: Hãy tìm cả hai loại giả định là giả định giá trị và giả định miêu tả khi đi từ lý lẽ đến kết luận.

Lưu ý rằng các lý lẽ và kết luận cũng là những nơi để tìm những điểm mơ hồ quan trọng. Một lần nữa, chúng ta lưu tâm rất nhiều đến tầm quan trọng của các lý lẽ và kết luận trong các bài nói hay tiểu luận.



Lưu ý: Giả định là một niềm tin, thường không được nói ra, mà được cho là đương nhiên đúng và hỗ trợ cho việc lý luận được rõ ràng.

CÁC XUNG ĐỘT VỀ GIÁ TRỊ VÀ CÁC GIẢ ĐỊNH

Vì sao một số người rất lý trí lại làm âm lên rằng nạo phá thai là tội giết người, trong khi những nhà quan sát có lý trí khác lại xem việc nạo phá thai là nhân đạo? Đã bao giờ bạn thắc mắc vì sao mọi tổng thống của Mỹ, bất kể có niềm tin chính trị nào, cuối cùng đều đi đến bất đồng với giới báo chí trong vấn đề công bố các thông tin chính phủ mà ông ta không muốn tiết lộ? Vì sao một số nhà quan sát có hiểu biết lại công kích các ấn phẩm của các tạp chí khiêu dâm *trong khi những người sâu sắc không kém lại bênh vực các ấn phẩm đó như thể đó là một quyền hiến định của họ?*

Một lý do vô cùng quan trọng cho những kết luận khác nhau này là sự xuất hiện của các xung đột về giá trị, hay sự khác biệt của các giá trị thuộc các hệ quy chiếu khác nhau. Đối với các lập luận mang tính luân lý hay quy tắc thì các quan điểm giá trị của một người có ảnh hưởng đến các lý lẽ của người đó, và vì thế cũng ảnh hưởng đến kết luận của họ. Ví dụ, một đại học lớn mới đây đã thông báo sa thải 100 giảng viên. Sinh viên đã lập tức có những phản ứng kịch liệt và tiêu cực, điều này được thúc đẩy bởi mối quan tâm của họ đối với các giá trị về sự công bằng (cho các giảng viên bị sa thải) và độ tin cậy (“Chúng tôi được hứa là mỗi lớp học có một sĩ số cụ thể”); nhưng lãnh đạo nhà trường lại dựa trên các giá trị về tính hiệu quả và tính tiết kiệm để làm cơ sở cho các chiến lược cắt giảm chi phí.

Trên thực tế, các lý lẽ hỗ trợ cho kết luận chỉ hợp lý khi các giả định giá trị được bổ sung vào lý luận. Ví dụ sau minh họa cho vai trò của giả định giá trị trong một lập luận quy tắc:

“Chúng ta không nên hợp pháp hóa các loại thuốc kích thích trong giải trí. Những thuốc này gây ra quá nhiều bạo lực đường phố và các sai phạm khác.”

Lưu ý rằng lý lẽ hỗ trợ cho kết luận đó chỉ hợp lý khi người ta thấy rằng giá trị về an ninh công cộng

đương nhiên quan trọng hơn giá trị về trách nhiệm cá nhân. Các giả định về giá trị rất quan trọng trong những lập luận như thế bởi chúng là điều đứng sau các lý luận. Những người cố gắng giao tiếp với bạn có thể hoặc không ý thức được về những giả định này. Bạn nên tạo thói quen nhận diện các giả định về giá trị để làm cơ sở cho các lý lẽ.

Khi dùng từ *giả định về giá trị*, chúng tôi muốn chỉ một niềm tin được cho là đương nhiên về tính ưu tiên tương đối của một số giá trị cạnh tranh nhất định. Khi các tác giả bày tỏ một lập trường trong một tranh cãi xã hội, họ thường ưu tiên giá trị này thay vì giá trị kia – họ có các ưu tiên giá trị. Để nhận diện được những ưu tiên này, bạn cần hiểu được *giá trị* có nghĩa là gì. Vì thế, đây là thời điểm thích hợp để ôn lại nội dung giới thiệu về giá trị trong Chương 1.

TỪ CÁC GIÁ TRỊ ĐẾN CÁC GIẢ ĐỊNH VỀ GIÁ TRỊ

Để nhận diện các giá trị giả định, chúng ta phải bắt khỏi danh sách liệt kê các giá trị đơn giản. Những người khác có thể chia sẻ nhiều giá trị với chúng ta. Chẳng hạn, hầu như ai cũng ưa thích sự linh hoạt, hợp tác và trung thực.

Hãy xem lại các định nghĩa, và bạn sẽ thấy ngay rằng, nếu xét về mặt định nghĩa thì hầu hết các giá trị

trong danh sách liệt kê của mọi người đều giống nhau. Bởi mọi người có chung nhiều quan điểm về giá trị, nên các giá trị tự nó không phải là một chỉ dẫn có sức mạnh để giúp bạn hiểu. Điều khiến bạn trả lời một câu hỏi quy tắc khác với những người khác là mức độ cảm thụ của bạn về các giá trị cụ thể đó.

Việc chúng ta gán các mức độ ý nghĩa cho các giá trị cụ thể có thể được đánh giá bằng việc nghĩ đến những phản ứng khác nhau đối với các tranh cãi khi các cặp giá trị va chạm hoặc xung đột. Trong khi việc hầu hết mọi người đều đánh giá cao cả mặt cạnh tranh lẫn hợp tác chẳng có mấy tác dụng khai sáng thì chúng ta cũng vẫn hiểu được rõ hơn về các lựa chọn quy tắc khi tìm hiểu xem ai ưu tiên sự cạnh tranh thay vì hợp tác khi đối mặt với một sự xung đột về giá trị. Ưu tiên của một người dành cho các giá trị cụ thể thường không được nói ra, nhưng lại có tác động lớn đến kết luận của họ và cách họ bảo vệ kết luận đó. Những khẳng định không nói ra về các giá trị ưu tiên này được gọi là những giá trị giả định. Một số người gọi những giả định này là *các đánh giá về giá trị*. Việc thừa nhận các giá trị hay các nhóm giá trị xung đột nhau sẽ giúp bạn hiểu hơn điều bạn đọc và cho bạn một cơ sở để đưa ra đánh giá cuối cùng cho loại lập luận quy tắc.



Lưu ý: Một giả định giá trị là một giá trị được ưu tiên hơn một giá trị khác được ngấm ẩn trong ngữ cảnh cụ thể. Giá trị được ưu tiên chọn lựa và giá trị ưu tiên đồng nghĩa.

Khi đã tìm được giá trị ưu tiên trong một lập luận cụ thể của một người, bạn không nên kỳ vọng rằng người đó cũng sẽ có cùng ưu tiên giá trị đó khi bình luận về một chủ đề tranh cãi khác. Các ưu tiên giá trị của một người là không như nhau trong mỗi chủ đề khác nhau mà họ đàm luận. Ngữ cảnh và các chủ đề gây tranh cãi trên thực tế cũng ảnh hưởng rất lớn đến mức độ theo đuổi một giá trị ưu tiên cụ thể của chúng ta. Chúng ta chỉ theo đuổi những giá trị mà chúng ta ưu tiên đến một mức độ nhất định. Do đó, ví dụ, những người dành ưu tiên cho quyền tự do lựa chọn thay vì sự thịnh vượng của cộng đồng trong hầu hết các tình huống (như được mặc quần áo in hình quốc kỳ) có thể thay đổi ưu tiên giá trị đó khi thấy quá nhiều nguy cơ gây tổn hại đến sự thịnh vượng của cộng đồng (như quyền cho phép một người diễn thuyết những nội dung phân biệt chủng tộc trong một cộng đồng có nhiều người thân của các nạn nhân Holocaust¹). Nói cách khác, các giả định

1. Holocaust: một cuộc diệt chủng do Đức Quốc xã cùng bè phái

về giá trị là tùy vào hoàn cảnh; chúng phù hợp một hoàn cảnh, nhưng chúng ta có thể đưa ra một giá trị ưu tiên khác khi các chi tiết cụ thể trong chủ đề quy tắc đó thay đổi.

CÁC XUNG ĐỘT GIÁ TRỊ ĐIỂN HÌNH

Nếu bạn ý thức về các xung đột điển hình, bạn có thể nhanh chóng nhận ra những giả định của tác giả khi có được một kết luận cụ thể. Chúng tôi đã liệt kê một vài xung đột về giá trị thường gặp trong các chủ đề mang tính luân lý và cung cấp các ví dụ về những chủ đề gây tranh cãi mà qua đó có thể thấy rõ hơn những xung đột về giá trị này. Bạn có thể sử dụng danh sách dưới đây như một khởi đầu cho việc tập nhận diện các giả định giá trị quan trọng.

Trong khi xác định các xung đột về giá trị, bạn sẽ thường thấy một vài giá trị dường như là quan trọng để đi đến các kết luận cho một số tranh cãi cụ thể. Khi đánh giá một tranh cãi, hãy đi tìm những xung đột về giá trị, như một sự nhìn lại bản thân.

tiến hành và nó đã dẫn tới cái chết của khoảng 6 triệu người Do Thái. (ND)

Xung đột giá trị điển hình và các tranh cãi mẫu

Trung thành - trung thực	Bạn có nên mách bố mẹ chuyện em gái bạn có sử dụng ma túy không?
Cạnh tranh - hợp tác	Bạn có ủng hộ hệ thống phân loại hàng hóa không?
Tự do báo chí - an ninh quốc gia	Tổ chức hợp báo với tổng thống hằng tuần có phải là sáng suốt không?
Trật tự - tự do ngôn luận	Chúng ta có nên bắt giam những người có những quan điểm cực đoan không?
Tính hợp lý - tính tự phát	Bạn có nên kiểm tra tỷ lệ cược trước thi đặt cược không?

LẤY LÝ LỊCH CỦA NGƯỜI TRUYỀN ĐẠT LÀM GỢI Ý ĐỂ NHẬN DIỆN CÁC GIÁ TRỊ GIẢ ĐỊNH

Chúng tôi đã gợi ý rằng một điểm khởi đầu tốt trong việc tìm kiếm các giả định là kiểm tra lý lịch của tác giả. Hãy tìm hiểu càng nhiều càng tốt về các giá trị mà một người như người viết hoặc người nói sẽ thường ưu tiên chọn làm cơ sở. Cô ta/anh ta là giám đốc một doanh nghiệp, một lãnh đạo công đoàn, một quan chức của đảng Cộng hòa, một bác sĩ, hay người thuê nhà trong một căn hộ? Một người như thế thường muốn bảo vệ những lợi ích gì? Chắc chắn việc theo đuổi những lợi ích cá nhân là không

có gì sai, nhưng những theo đuổi đó thường giới hạn những giả định giá trị mà một người viết có thể có. Ví dụ, chủ tịch của một công ty thuốc lá lớn sẽ không thể đề cao giá trị của lòng thương cảm cho những kẻ yếu đuối khi mà việc chọn lòng trắc ẩn cho kẻ yếu đuối thay vì sự ổn định sẽ dẫn đến việc anh ta mất đi công việc. Bởi vậy, bạn với tư cách là một người đọc hay người nghe phản biện có thể nhanh chóng phát hiện ra các giá trị được ưu tiên chọn lựa khi nghĩ về các giả định mà một người như người giao tiếp sẽ đưa ra.

Lưu ý rằng: Một người là thành viên của một nhóm không có nghĩa là người này cũng đi theo những giá trị giả định đặc trưng của nhóm đó. Sẽ là sai lầm khi nghĩ rằng mọi thành viên trong một nhóm nào đó đều nghĩ giống nhau. Chúng ta đều biết những nhà kinh doanh, nông dân và lính cứu hỏa đôi lúc cũng bất đồng với chính nhóm của mình khi họ cùng thảo luận về những chủ đề gây tranh cãi. Gợi ý tìm hiểu về lý lịch của người nói hoặc người viết để suy ra các giả định về giá trị của người đó cũng chỉ là một gợi ý, và, cũng như các gợi ý khác, nó có thể là chỉ dẫn không đúng trừ khi bạn sử dụng nó một cách thận trọng.

SỬ DỤNG HỆ QUẢ ĐỂ LÀM GỢI Ý TÌM CÁC GIÁ TRỊ GIẢ ĐỊNH

Trong lập luận quy tắc, mỗi lập trường về chủ đề đều dẫn đến các hệ quả khác nhau. Mỗi hệ quả đều có khả năng xảy ra nào đó, và đều có một mức độ được mong muốn hoặc không được mong muốn nhất định.

Mức độ được mong muốn của hệ quả cho một quan điểm trong tranh cãi tùy thuộc vào các ưu tiên giá trị của cá nhân. Sự được ưa thích của các kết luận trong những trường hợp như thế được quyết định bởi khả năng có thể xảy ra của các hệ quả và tầm quan trọng của chúng. Do đó, cách quan trọng để xác định các giá trị giả định của một người là lưu ý đến các lý lẽ mà người đó đưa ra để hỗ trợ cho một kết luận, sau đó xác định các giá trị ưu tiên nào khiến cho một lý lẽ được xem là được mong muốn hơn các lý lẽ khác nó. Hãy xem xét một ví dụ cụ thể:

“Không nên xây dựng các lò phản ứng hạt nhân vì chúng sẽ gây ô nhiễm cho môi trường bằng các chất thải độc hại.”

Lý lẽ được đưa ra ở đây là một hệ quả cụ thể có khả năng xảy ra của việc xây dựng các lò phản ứng hạt nhân. Người viết rõ ràng thấy rằng ô nhiễm môi trường là không được mong muốn. Vì sao hậu quả

trên lại mang sức nặng lớn đến thế trong suy nghĩ của người này? Việc ngăn chặn ô nhiễm sẽ giúp đạt được những giá trị chung nào? Chúng ta chỉ đang phỏng đoán, nhưng rất có thể vấn đề sức khỏe cộng đồng hoặc bảo vệ môi trường thiên nhiên cũng có sức nặng đặc biệt đối với người này. Người khác có thể nhấn mạnh vào một hậu quả khác trong lập luận này, chẳng hạn sự ảnh hưởng đến nguồn cung điện. Vì sao? Có lẽ vì anh ta rất coi trọng tính hiệu quả! Do đó, lý lẽ trong ví dụ sẽ hỗ trợ cho kết luận nếu giả định về giá trị là sức khỏe cộng đồng hoặc bảo vệ thiên nhiên là quan trọng hơn tính hiệu quả.

Thế thì, một cách để xác định các giá trị giả định là đặt câu hỏi: “Vì sao những hệ quả cụ thể được đưa ra làm lý lẽ lại được ưa dùng với người đó đến thế?”

Hãy nhớ rằng: Khi nhận diện các giá trị giả định, bạn phải luôn cố gắng đưa ra các giá trị ưu tiên. Với các chủ đề tranh cãi, việc nói rõ các giả định về giá trị theo cách này sẽ là một nhắc nhở thường trực về những điều người viết từ bỏ và những điều cô ta/anh ta có được. Đừng chỉ dừng lại ở việc nhận diện ra các giá trị của người nói hoặc người viết. Nhận diện được những giá trị đó là một bước trên con đường tìm kiếm các giả định về giá trị ưu tiên, nhưng nó cũng chỉ là một sự trợ giúp rất nhỏ bé trong việc hiểu

được lập luận. Giá trị, về bản chất là nằm trong tất cả chúng ta.

CÁC GỢI Ý KHÁC ĐỂ TÌM CÁC GIẢ ĐỊNH VỀ GIÁ TRỊ

Một phương pháp hữu ích khác để suy ra các xung đột về giá trị là đảo vai trò. Hãy đặt câu hỏi, “Những người có lập trường khác với lập luận đó thường quan tâm đến điều gì?” Khi một ai đó thuyết phục chúng ta rằng không nên thực hiện các thí nghiệm trên loài khỉ thì bạn nên tự hỏi: “Nếu tôi muốn bảo vệ việc dùng khỉ làm thí nghiệm thì tôi sẽ quan tâm đến điều gì?”

Cuối cùng, bạn luôn có thể kiểm tra xem liệu sự bất đồng ý kiến đó có phải là kết quả của một xung đột giá trị liên quan đến quyền của một cá nhân được hành xử theo cách riêng và sự an toàn của nhóm chịu ảnh hưởng bởi hành vi đó. Nhiều lập luận đứng hẳn về một lập trường rõ rệt trong xung đột giá trị này. Cũng giống như các xung đột giá trị thường gặp khác, chúng ta đều có thể gợi nhớ lại những lúc chúng ta buộc phải cân nhắc giữa hai giá trị quan trọng và các hậu quả của chúng.

Ví dụ, khi bạn khoãn về việc đưa thiết bị dò tìm kim loại vào sử dụng trong các trường công lập,

chúng ta thường bắt đầu xây dựng lập luận dựa trên quan điểm về các quyền riêng tư của cá nhân học sinh và mối đe dọa đến các học sinh khác nếu một học sinh có mang theo vũ khí đến trường. Sau đó, chúng ta cố gắng cân nhắc giá trị đó so với các giá trị khác: Quyền riêng tư của một cá nhân có đáng được bảo vệ hơn sự an toàn của các học sinh khác trong ví dụ này hay không? Còn vấn đề nào khác có liên quan đến xung đột giá trị này?

Tìm hiểu lý lịch của tác giả.

Hỏi "Vì sao các hệ quả của lập trường của tác giả lại quan trọng đối với anh hay cô ta/anh ta đến thế?"

Tìm trong những tranh cãi xã hội tương tự những giả định về giá trị tương tự.

Áp dụng đảo vai trò. Đứng về một lập trường ngược với tác giả và xác định các giá trị quan trọng đối với lập trường đối nghịch đó.

Tìm các xung đột về giá trị thường gặp, như xung đột giữa trách nhiệm cá nhân và trách nhiệm tập thể.

Các gợi ý để nhận diện các giả định về giá trị

ÍCH LỢI CỦA VIỆC BIẾT ĐƯỢC CÁC ƯU TIÊN GIÁ TRỊ CỦA NGƯỜI KHÁC

Hầu hết các nguồn thông tin của chúng ta như các cơ quan truyền thông, các trường đại học, và bạn bè hiếm khi trưng ra các giả định về giá trị đằng sau các ý kiến của họ. Nhiều khi họ có thể còn không ý thức được chúng. Chúng ta rất hiếm khi nghe câu, “theo các giá trị tôi đề cao thì...” Điều đó thật tệ! Một ưu điểm lớn của việc ý thức được các giả định về giá trị của người khác và nguyên nhân của những ưu tiên đó là khả năng đánh giá được đúng hơn các nhận định của họ. Ví dụ, cuốn sách mới đây của Jonathan Haidt, *The Righteous Mind* [tạm dịch: *Tư duy đạo đức*] gợi ý rằng trong bối cảnh chính trị của Mỹ những người thuộc hai đảng Cộng hòa và Dân chủ có thể bất đồng ý kiến một cách xây dựng hơn bằng cách đánh giá đúng hơn các giá trị cốt lõi mà bên kia đã lựa chọn. Ông lập luận rằng giá trị trung tâm của tự do là sự quan tâm, theo nghĩa là quan tâm đến các nạn nhân của áp bức, trong khi giá trị trung tâm của bên bảo thủ xã hội¹ là Thẩm quyền,

1. Nguyên văn: *social conservatives* – Đầu tiên, cánh hữu tại Hoa Kỳ vốn coi luân lý và tôn giáo là quan trọng – họ là những người duy tâm – chủ trương nhà nước phải tôn trọng quyền tự do kinh tế của công dân, nhưng chính họ lại muốn đề ra một số tiêu chuẩn

theo nghĩa là củng cố các thể chế và phong tục để duy trì một cộng đồng đạo đức. Haidt hy vọng rằng nếu mỗi bên có thể ý thức hơn về các giá trị cốt lõi ấy thì họ sẽ dễ cân nhắc đến các lập luận của phía bên kia hơn.

CÁCH DÙNG CÂU HỎI PHẢN BIỆN TRONG TRƯỜNG HỢP NÀY

Sau khi tìm được một giả định về giá trị, bạn sẽ làm gì? Trước tiên, hãy nhớ lại mục đích của mọi câu hỏi phản biện – là để đi đến việc đánh giá lập luận! Vì bạn biết rằng những người sâu sắc có các giả định giá trị khác nhau, nên bạn có quyền thắc mắc vì sao một giá trị giả định lại được đưa ra. Là một người có tư duy phản biện, bạn sẽ muốn cho người đưa ra lập luận thấy bạn có nhu cầu được nghe họ giải thích vì

về đạo lý. Họ chống phá thai, không đồng ý với chế độ hôn nhân giữa những người cùng giới, ủng hộ quyền kiểm soát thông tin để ngăn ngừa nạn phổ biến tác phẩm khiêu dâm cho trẻ em và đề cao việc cầu nguyện trong học đường. Trong khi rất quan liêu về kinh tế, họ lại cổ xúy kỷ cương luân lý trong gia đình và xã hội. Trào lưu đó chủ trương tự do kinh tế, cũng tương tự như phe “liberal” tại châu Âu nên họ được gọi là “classical liberal” về kinh tế. Nhưng lại bảo thủ về đạo đức xã hội nên được gọi là “social conservative” và đôi khi cực đoan về tôn giáo nên được gọi là “fundamentalist,” “integrist” hoặc đơn giản là “extremist” như cánh tả vẫn gán cho các hệ phái thủ cựu của Thiên Chúa giáo.

sao bạn nên chấp nhận giá trị giả định cụ thể rất rõ ràng trong lập luận của họ.

GIÁ TRỊ VÀ TÍNH TƯƠNG ĐỐI

Chúng tôi không muốn chương này mang một ấn tượng rằng các giá trị ưu tiên cũng giống như vị của kem, theo nghĩa là nếu tôi chọn bánh phô mai vị việt quất thì bạn chẳng có cơ sở nào để cố thuyết phục tôi rằng bánh chiffon vị chanh là một lựa chọn tốt hơn. Kem chỉ là một lựa chọn cá nhân – hết chuyện!

Tuy nhiên, các lựa chọn giá trị ưu tiên cần dựa trên các lý lẽ. Lý lẽ có thể mang tính thông tin, thận trọng và sâu sắc. Nhưng nó cũng có thể cầu thả và ích kỷ. Vì thế, các giá trị ưu tiên cần phải có chút hợp lý để những người có tư duy phản biện có thể suy ngẫm. Một giá trị ưu tiên cần có các lý lẽ để hỗ trợ cho nó cũng như mọi kết luận cần có.

NHẬN DIỆN VÀ ĐÁNH GIÁ CÁC GIẢ ĐỊNH MIÊU TẢ

Khi bạn tìm các giả định về giá trị, bạn biết khá rõ điều người viết hay người nói muốn thế giới phải là như thế nào – những mục đích nào cô ta/anh ta cho là quan trọng nhất. Nhưng bạn không biết cô ta/anh ta xem bản chất nào trong thế giới và những người sống trong đó là đương nhiên. Ví dụ, con người về căn bản

là lười biếng hay luôn phấn đấu để thành công, hợp tác hay cạnh tranh, bị chi phối bởi cấu tạo sinh học hay bởi môi trường bên ngoài, ích kỷ hay vị tha, có lý trí hay mơ mộng? Các lý luận mà cô ta/anh ta biểu lộ ra là dựa trên các ý niệm như thế, giống như các giá trị của cô ta/anh ta. Những ý niệm không được biểu lộ như thế gọi là các giả định miêu tả, và chúng cũng là các yếu tố ẩn cần thiết của một lập luận.

Lập luận về một chiếc xe dưới đây dựa trên giả định ẩn. Bạn có thể tìm ra chúng không?

“Chiếc xe này sẽ đưa bạn đến đích, dù đó là đâu. Tôi đã lái kiểu xe này nhiều lần rồi.”

Câu hỏi phản biện: Đâu là các giả định miêu tả?

Các giả định miêu tả là những niềm tin về cách mà thế giới đã từng, đang là, hay sẽ là; bạn hãy nhớ, giả định giá trị hoặc giả định quy tắc là những niềm tin về cách thế giới *nên* là.

MINH HỌA CHO CÁC GIẢ ĐỊNH MIÊU TẢ

Hãy cùng xem xét lập luận của chúng tôi về chiếc xe để hình dung rõ hơn về một giả định miêu tả.

Cấu trúc lý luận là:

KẾT LUẬN: *Chiếc xe đặc biệt này sẽ đưa bạn đến bất kỳ nơi nào bạn muốn.*

LÝ LỄ: *Mẫu xe này đã hoạt động khá tốt trong nhiều lần sử dụng.*

Lý luận đến đây vẫn chưa đầy đủ. Chúng ta biết rằng, một lý lẽ tự nó không kết nối trực tiếp đến một kết luận; nó cần phải được nối với kết luận bằng một ý tưởng (thường được ẩn đi) nào đó khác. Các ý tưởng này, nếu đúng, sẽ xác minh việc hỗ trợ của lý lẽ này cho kết luận. Do đó, một lý lẽ có hỗ trợ cho, hay liên quan đến, một kết luận hay không tùy thuộc vào việc chúng ta có thể chỉ ra được các ý tưởng ẩn kết nối lý lẽ đó với kết luận đó được không. Khi các ý tưởng bị ẩn đi đó mang tính miêu tả, chúng ta gọi chúng là các giả định miêu tả. Hãy cùng đưa ra hai giả định kiểu như thế cho lập luận trên.

GIẢ ĐỊNH 1: *Qua nhiều năm, chất lượng của một mẫu xe hơi đặc biệt vẫn không hề thay đổi.*

Trước hết, trong lập luận không có câu nào như thế cả. Tuy nhiên, nếu lý lẽ trong lập luận là đúng và nếu giả định này cũng đúng thì lý lẽ đã phần nào chứng minh được cho kết luận. Nhưng nếu không phải tất cả các mẫu xe mỗi năm đều đáng tin cậy như nhau (và chúng ta đều biết như thế) thì trải nghiệm về mẫu xe của năm ngoái không thể là một tham chiếu đáng tin cậy cho quyết định mua mẫu xe của năm nay. Lưu ý rằng giả định này là một phát biểu về

cách mọi thứ đang là, chứ không phải cách mọi thứ *phải là*. Do đó, nó là một giả định kết nối mang tính miêu tả.

GIẢ ĐỊNH 2: *Cách lái chiếc xe mới chính là cách lái mà người gợi ý mua chiếc xe đã dùng.*

Khi bàn về “việc lái” một chiếc xe hơi, sự không rõ nghĩa có thể khiến chúng ta lúng túng. Nếu “việc lái” của người gợi ý mua xe là thường xuyên lái xe đến cửa hàng tạp hóa trên một con đường vắng và bằng phẳng ở ngoại ô, mà không cần thiết phải có nhiều kinh nghiệm lái xe như là việc lái chiếc xe đó ở Colorado, kéo theo một toa xe nhà nặng ở đằng sau. Do đó, kết luận này chỉ được hỗ trợ bởi lý lẽ đó khi có một định nghĩa rõ ràng về việc lái xe.

Chúng ta có thể gọi loại giả định miêu tả này là *giả định mang tính khái niệm* vì chúng ta đã quy một ý nghĩa cho một từ có thể có nhiều hơn một nghĩa. Do đó, để tìm giả định mang tính khái niệm – chỉ việc quy một ý nghĩa cho một từ mà từ đó có thể có nhiều nghĩa – thì việc xác định một giả định miêu tả rất quan trọng.

Khi đã nhận diện được các giả định dùng để kết nối, tức là bạn đã trả lời được câu hỏi, “Dựa vào đâu mà kết luận đó có thể được rút ra từ lý lẽ đó?” Bước

tiếp theo là hỏi, “Có cơ sở nào để chấp nhận những giả định đó không?” Nếu câu trả lời là không thì với bạn lý lẽ đã không thể chứng minh cho kết luận. Do đó, bạn có thể nói rằng lý luận là có lý khi đã nhận diện được các giả định kết nối và bạn có cơ sở để tin những giả định đó.



Lưu ý: Một giả định miêu tả là một niềm tin không nói ra về cách mà thế giới đã từng, đang là và sẽ trở thành.

Khi đã nhận diện các giả định, tức là bạn đã nhận diện được các ý tưởng mà người muốn truyền đạt cho là đương nhiên để lý lẽ có thể chứng minh được cho kết luận. Bởi lẽ người viết và người nói thường không ý thức được những giả định của chính mình, những niềm tin mà họ nhận thức được có thể khá khác với những ý tưởng mà bạn đã nhận diện là các giả định rõ ràng.

CÁC LOẠI GIẢ ĐỊNH MIÊU TẢ THƯỜNG GẶP

Các giả định cũng nhiều như tầm quan trọng của chúng. Chúng là một thành phần thiết yếu của mọi lập luận. Chúng là những điều có trước hoặc điều kiện ban đầu, là những niềm tin mà người trình bày lập luận không chia sẻ với chúng ta. Chúng hiện

hữu và đầy sức mạnh, nhưng bạn với tư cách là người đọc hoặc người nghe phải đi tìm chúng.

Một cách hiệu quả để phát triển kỹ năng phát hiện và sử dụng các giả định để đánh giá các lập luận mà các giả định đó làm trụ đỡ là làm quen với một số giả định thường gặp. Những giả định này thường xuyên có trong tư tưởng của chúng ta đến nỗi một khi đã biết cách tìm chúng thì chúng ta sẽ bắt đầu đánh giá cao thứ quyền năng của chúng lên suy nghĩ của chúng ta. Khi bạn đã biết được mức độ ảnh hưởng của chúng, bạn sẽ háo hức hơn nhiều trong việc biến việc nhận diện các giả định quan trọng thành một điều đương nhiên trong tư duy phản biện của mình.

- Những sự việc chúng ta gặp chủ yếu là kết quả của các lựa chọn cá nhân. Giả định này là con voi phía sau bức màn định hình nên thời điểm và đối tượng mà chúng ta lên án hay tán thành.
- Người nói hoặc người viết thuộc một nhóm người đặc thù nào đó. Khi một người đưa ra giả định này, các lý lẽ rõ ràng dựa trên các trải nghiệm và những sở thích của chính cô ta/anh ta.
- Thế giới là công bằng. Giả định này nằm ở phần nền, làm trụ đỡ cho kiểu lý luận: Điều gì nên là

thế nào thì sẽ là thế ấy. Chúng tôi nghĩ bạn có thể hiểu vì sao kiểu lý luận này thường được gọi là *ngụy biện lãng mạn (romantic fallacy)*.

- Điều đã xảy ra trong quá khứ cũng sẽ xảy ra trong tương lai. Giả định này đại diện cho một phản ứng thiếu óc phê bình và đơn giản hóa quá mức về quá khứ của một người hay thậm chí của một quốc gia.
- Thế giới của tôi là trung tâm của vũ trụ. Giả định này khiến chúng ta khó lòng ủng hộ các luật hay các chính sách chủ yếu làm lợi cho người khác; nó ngăn chúng ta cảm thông cho kẻ yếu đuối. Giả định này cũng khiến chúng ta khó mà đánh giá đúng được tính đa dạng của văn hóa.

Lưu ý rằng mỗi giả định trên đều có điểm đáng ngờ, có nghĩa là những người hiểu lý lẽ sẽ nghi ngờ tính chính xác của chúng. Đối với người có tư duy phản biện chúng ta thì khi họ đưa ra những giả định này, chúng ta nên yêu cầu họ giải thích lý do. Sau đó chúng ta có thể phản hồi với lập luận hoàn chỉnh của họ, chứ không phải với phần bề nổi của nó.

DẤU HIỆU ĐỂ XÁC ĐỊNH CÁC GIẢ ĐỊNH

Nhiệm vụ của bạn trong việc tìm các giả định là cấu trúc lại lý luận bằng cách thêm vào các mắt

xích còn thiếu. Bạn đưa vào các ý giúp cho lý luận được “hợp lý.” Khi đã có được một bức tranh toàn cảnh của lập luận, bao gồm các yếu tố hữu hình lẫn vô hình, bạn sẽ có thể xác định những điểm mạnh và yếu của nó một cách dễ dàng hơn nhiều.

Làm sao để tìm được những mắt xích quan trọng bị thiếu này? Công việc này cần một sự đầu tư về công sức, trí tưởng tượng và óc sáng tạo. Việc tìm các giả định quan trọng là một nhiệm vụ khó khăn. Ở chương này chúng tôi đã đưa ra một vài gợi ý để tìm kiếm các giả định về giá trị. Dưới đây là một vài gợi ý giúp bạn có thể thành công trong việc tìm kiếm các giả định miêu tả.

Luôn nghĩ đến khoảng trống giữa kết luận và các lý lẽ. Vì sao bạn lại tìm các giả định? Bạn tìm chúng vì bạn muốn đánh giá xem các lý luận chứng minh cho các kết luận có đáng thuyết phục hay không. Do đó, hãy đi tìm những điều mà người viết hay người nói có thể đã cho là đương nhiên kết nối các lý lẽ và kết luận với nhau. Hãy luôn hỏi: “Bạn đi từ lý lẽ đến kết luận thế nào?” và “Nếu lý lẽ là đúng thì điều gì khác nữa phải đúng để kết luận được đúng?” Để trả lời được câu hỏi đó, hãy tự hỏi: “Giả sử (các) lý lẽ là đúng thì có cách nào có thể khiến kết luận không còn đúng được không?”

Đi tìm những khoảng trống lý luận sẽ có ích cho việc tìm kiếm cả hai loại giả định, về giá trị và miêu tả.

Hãy tìm các ý không được nhắc đến có thể chứng minh cho lý lẽ. Đôi khi một lý lẽ được đưa ra mà không có cơ sở rõ ràng; tuy thế lý lẽ có hợp lý hay không lại phụ thuộc vào việc liệu các ý được cho là đương nhiên có thể chấp nhận được hay không. Những ý này là các giả định miêu tả. Tóm lược của một lập luận ngắn sau đây sẽ minh họa cho điều đó:

KẾT LUẬN: *Mọi học sinh lớp tiếng Anh trung học sẽ đi xem ít nhất một vở kịch của Shakespeare.*

LÝ LẼ: *Trải nghiệm trực tiếp về tác phẩm của Shakespeare là có ích.*

Để lý lẽ này có thể chấp nhận được thì ý nào đã được cho là đương nhiên? Chúng ta cần cho là:

a. Vở diễn rất hay và phản ánh thông điệp của Shakespeare, và

b. Học sinh sẽ hiểu vở kịch và có thể liên hệ được nó với tư tưởng của Shakespeare.

(a) và (b) là các ý đã được quy ước để lý lẽ có thể chấp nhận được và, vì thế, có thể hỗ trợ cho kết luận.

Vào vai người viết hoặc người nói. Việc xác định giả định của một người thường dễ hơn khi bạn hình

dung mình có nhiệm vụ phải bảo vệ cho kết luận đó. Nếu có thể, hãy vào vai người sẽ đưa ra một kết luận như thế. Hãy tìm hiểu lý lịch của anh ta. Khi chủ tịch của một công ty than lập luận rằng khai thác mỏ lộ thiên là không gây tổn hại mấy đến vẻ đẹp của môi trường tự nhiên, ông ta có lẽ đã xuất phát từ một niềm tin rằng khai thác than lộ thiên là có lợi cho quốc gia. Do đó, ông ta có thể quy cho từ 'vẻ đẹp' một khái niệm phù hợp với các lập luận của mình, trong khi các định nghĩa khác về vẻ đẹp sẽ dẫn đến một sự lên án đối với khai thác than lộ thiên.

Vào vai người phản đối. Nếu bạn không thể xác định được các giả định bằng cách vào vai người nói hoặc người viết, hãy thử đảo vai trò. Hãy tự hỏi vì sao có người có thể không đồng tình với kết luận đó. Loại lý luận nào sẽ khiến một người không đồng tình với nó? Nếu bạn vào vai một người không chấp nhận kết luận đó, bạn có thể thấy được dễ dàng hơn các giả định đằng sau cấu trúc rất rõ của lập luận.

Tránh xem các lý lẽ không đầy đủ là giả định. Khi bạn bắt đầu tìm các giả định miêu tả, bạn có thể thấy bạn đang đi tìm một lý lẽ đã được đưa ra, cho rằng lý lẽ đó chưa được xây dựng một cách thỏa đáng, và khẳng định rằng: "Đó chỉ là một giả định. Bạn không biết là nó đúng." Hoặc bạn có thể đơn giản là

trình bày lại lý lẽ đó theo cách khác và xem đó như một giả định. Có thể bạn đã nhận diện đúng nhu cầu cần củng cố lý lẽ ở phía tác giả. Trong khi việc làm rõ này là phần việc quan trọng của bạn thì bạn vẫn chưa nhận diện được một giả định theo nghĩa mà chúng ta đã nói đến trong chương này. Bạn chỉ đơn giản gọi một lý lẽ là một “giả định.”

Bạn có thấy rằng khi làm thế thì tất cả những gì bạn làm là nói rằng lý lẽ của tác giả chính là giả định của cô ta/anh ta – trong khi có lẽ điều bạn thật sự muốn nhấn mạnh là lý lẽ của tác giả không được xây dựng đầy đủ bằng dẫn chứng.

TRÁNH SA VÀO PHÂN TÍCH CÁC GIẢ ĐỊNH KHÔNG CẦN THIẾT

Chúng ta đưa ra các giả định mà chúng ta cho là đương nhiên về những người truyền đạt và vì thế không cần phải đánh giá chúng. Bạn sẽ muốn dành công sức cho việc đánh giá các giả định quan trọng, nên chúng tôi muốn cảnh báo bạn về một số giả định có thể là không cần thiết. Giả định không cần thiết mà chúng tôi nói đến ở đây là một giả định miêu tả mà tự nó là một sự thật hiển nhiên không cần chứng minh.

Là một người đọc hoặc người nghe, bạn có thể xem các lý lẽ của người truyền đạt thông tin là đúng.

Bạn có thể muốn công kích rằng các lý lẽ là không đầy đủ, nhưng cũng không cần thiết phải chỉ ra rằng người viết hoặc người nói đã giả định rằng các lý lẽ của họ là đúng.

Một kiểu giả định không cần thiết nữa liên quan đến cấu trúc của lý luận. Bạn có thể rất muốn được chỉ ra rằng tác giả tin các lý lẽ và kết luận có liên quan đến nhau một cách hợp lý. Đúng – nhưng không cần thiết. Điều quan trọng là chúng liên quan một cách hợp lý như thế nào. Cũng không cần thiết phải chỉ ra rằng một lập luận cho rằng chúng ta có thể hiểu được sự hợp lý đó, rằng chúng ta có thể hiểu được các thuật ngữ, hoặc rằng chúng ta có sẵn cơ sở kiến thức để hiểu.

Hãy tránh dành thời gian vào việc phân tích các giả định một cách không cần thiết. Việc tìm kiếm các giả định của bạn sẽ là việc đáng làm khi bạn đi tìm những mắt xích còn thiếu đáng ngờ và bị ẩn đi.

CÁC GIẢ ĐỊNH VỚI VIỆC VIẾT VÀ NÓI CỦA BẠN

Đến đây, bạn có thể khó cưỡng lại việc kết luận rằng mục đích của bạn xét như một người viết là tránh đưa các ưu tiên giá trị và các niềm tin miêu tả vào bài viết của bạn. Bởi chúng ta đã bàn về mối đe dọa của các giả định ẩn đối với các đánh giá phản biện, bạn có

thể bản khoản liệu chúng tôi có mong muốn bạn dẹp những niềm tin của mình sang một bên và bám chắc vào các dữ kiện hay không.

Trước khi tiếp tục, hãy cùng xem xét câu trên. “Bám chắc vào các dữ kiện.” Dữ kiện nào? Làm sao bạn biết được dữ kiện nào có sức mạnh nhất? Làm sao bạn biết nên loại ra những dữ kiện nào? Bạn sẽ làm sáng tỏ và rút ra các kết luận từ các dữ kiện như thế nào? Bạn cho rằng điều gì là ngụ ý của những dữ kiện này? Việc bám vào dữ kiện này nói thì dễ hơn làm.

Hãy lưu ý một điểm quan trọng: bạn sẽ không bao giờ có thể viết mà không có các ưu tiên giá trị và các niềm tin miêu tả làm cơ sở cho các lập luận của bạn. Lờ đi các giả định không phải là mục tiêu của việc viết và nói hiệu quả. Chúng ta là con người, chứ không phải là những máy tính được lập trình. Chúng ta đã có được những niềm tin ăn sâu từ cuộc sống và các trải nghiệm. Những niềm tin này ảnh hưởng lên việc chúng ta nhìn nhận thế giới theo những cách quan trọng.

Nếu các niềm tin giá trị và miêu tả là một phần quan trọng và thiết yếu của việc viết và nghĩ, thế thì có gì mà to tát? Vì sao chúng tôi lại dành hẳn một chương để nói về vấn đề này? Người viết nên đặc biệt quan tâm đến ảnh hưởng của những niềm tin này lên

bài viết của mình vì hai lý do. Thứ nhất, những niềm tin này thường không được nhắc đến hoặc được cho là đúng. Như thế, người đọc thường không hiểu gì. Họ thậm chí còn không biết rằng họ nên để tâm tìm chúng. Tác giả thường không đưa ra một lời biện hộ hay giải thích vì sao anh ta bám vào niềm tin đó. Tác giả có lẽ không có ý giấu giếm, lén đưa một giả định ẩn vào một lập luận. Thay vào đó, anh ta có lẽ không ý thức được việc mình đã xem ý thức trách nhiệm tập thể vượt trội hơn trách nhiệm cá nhân hoặc chất lượng của giáo dục phổ thông quan trọng hơn việc giảm thuế. Anh ta có thể cho rằng những niềm tin này là những điều hiển nhiên mà tất cả chúng ta đều đồng tình. Khi viết, bạn hãy cố hết sức để hé lộ các giả định đang làm chỉ dẫn cho tư tưởng của bạn. Hãy trao cho những người tiếp nhận nỗ lực truyền đạt của bạn một cơ hội được hiểu trọn vẹn cơ sở lý luận của bạn. Hãy chia sẻ với họ lý do vì sao bạn tin chắc rằng những giả định này là đúng.

Các dấu hiệu để khám phá các giả định miêu tả

- Luôn nghĩ về khoảng trống giữa kết luận và các lý lẽ.
- Tìm các ý hỗ trợ cho các lý lẽ.
- Vào vai người có quan điểm đối lập.
- Tìm hiểu thêm về chủ đề đó.

BÀI TẬP THỰC HÀNH



Câu hỏi phản biện: Đây là các giả định miêu tả và giả định giá trị?

Với mỗi đoạn văn sau, hãy tìm các giả định quan trọng của tác giả. Hãy nhớ việc đầu tiên là tìm kết luận và các lý lẽ.

Đoạn 1

Sinh viên cần phải chú ý hơn đến thói quen an toàn khi ra ngoài và tiệc tùng. Với nhiều sinh viên, một trong những nguyên nhân được ưa thích để tận hưởng những năm tháng đại học là sự phấn khích khi được tham gia tiệc tùng, gặp gỡ nhiều người, và uống rượu mà không bị giám sát bởi phụ huynh và những người giám hộ. Đáng tiếc là, việc chỉ quan tâm đến sự tự do và hào hứng này thường dẫn đến các tình huống nguy hiểm như uống quá nhiều rượu, bạn bè xô xát và xâm hại tình dục. Tốt nhất là hãy đảm bảo rằng sinh viên lưu ý đến an toàn khi tận hưởng những năm tháng đại học của mình.

Đoạn 2

Các hội nữ sinh và hội nam sinh ở những trường đại học thường bị đánh giá là chỉ hoạt động bề nổi và tập trung vào vui chơi, nhưng tham gia vào những

tổ chức như thế mang lại cho bạn nhiều lợi ích khiến bạn phải nghiêm túc cân nhắc việc tham gia cùng họ. Ví dụ, một lợi ích lớn là sự gắn kết với anh chị em chân thành tại đó, khiến các bạn trở thành bạn bè suốt đời. Một lợi ích tương tự nữa là mạng lưới quan hệ. Lúc tìm việc sau khi tốt nghiệp, phần lớn các triển vọng cho tương lai của các bạn không nằm ở những gì bạn biết, mà là ở ai bạn biết. Tham gia một hội nữ sinh hay nam sinh, bạn được tiếp cận với một mạng lưới rộng lớn những chuyên gia đang làm việc. Một ích lợi lớn nữa là khả năng nắm giữ các vai trò lãnh đạo cho phép bạn có được các kỹ năng để cạnh tranh trong thế giới công việc, vì các hội nam sinh và nữ sinh luôn tổ chức các sự kiện như tiệc tùng. Cuối cùng, tham gia vào một hội nữ sinh hoặc hội nam sinh sẽ cho bạn một cơ hội lớn có được nhiều niềm vui khi giao tiếp xã hội và kết bạn với nhiều người. Những năm tháng đại học của bạn phải nhiều hơn việc chỉ lên lớp và học; chúng phải là những năm tháng đẹp nhất của cuộc đời bạn.

Đoạn 3

Cần trao quyền được nạo phá thai cho phụ nữ. Họ cần có quyền này vì những vấn đề riêng tư lẫn các vấn đề sức khỏe. Nhiều phụ nữ bị cấm nạo phá thai đã phải gánh chịu những hậu quả về sức khỏe và tài

chính. Kể cả nếu bạn cho rằng việc phá thai tức là bỏ đi một “sinh mạng”, một phụ nữ vẫn không nên bị ép buộc phải sinh con nếu cô ta/anh ta không muốn. Cô ta/anh ta phải có quyền làm chủ thân thể mình.

CÁC PHẢN HỒI MẪU

Chúng tôi sẽ chỉ liệt kê một vài giả định cho các lập luận trên – những giả định chúng tôi cho là quan trọng nhất.

Đoạn 1

KẾT LUẬN: *Sinh viên cần phải chú ý hơn đến thói quen an toàn khi đi chơi và tham gia tiệc tùng.*

LÝ LỄ: *Chỉ chú tâm vào vui chơi tiệc tùng và uống rượu, thay vì sự an toàn, thường dẫn đến những tình huống nguy hiểm.*

Lý lẽ nhấn mạnh vào các hậu quả tiêu cực của việc tiệc tùng và uống quá nhiều rượu. Do đó, một xung đột về giá trị trong lập luận này là xung đột giữa một mặt là sự tự do, phấn khích và mặt kia là sự an toàn. Tất nhiên, những người khác sẽ lập luận theo hướng ngược lại, rằng sự phấn khích và tự do là một trong những nguyên nhân để lựa chọn theo học đại học. Trong đoạn văn này, giá trị được ưu tiên là sự an toàn thay vì sự tự do và phấn khích đã kết nối lý lẽ

với kết luận. Cũng như nhiều tranh cãi về quy tắc, có nhiều hơn một xung đột giá trị bên trong vấn đề nan giải này. Ví dụ, tranh cãi này cũng buộc chúng ta phải nghĩ về tầm quan trọng mà chúng ta phải gán cho sự lý trí hơn là cảm tính.

Đoạn 2

KẾT LUẬN: *Sinh viên nên cân nhắc tham gia vào một hội nam sinh hoặc nữ sinh.*

LÝ LỄ: 1. *Sinh viên phát triển những mối quan hệ bền chặt với các sinh viên khác.*

1. *Việc tiếp xúc với những người khác sẽ giúp phát triển mạng lưới quan hệ có lợi cho tìm việc làm sau này.*
2. *Các hoạt động của các hội nữ sinh và nam sinh giúp tạo điều kiện phát triển các kỹ năng lãnh đạo.*
3. *Các hội nữ sinh và nam sinh giúp đẩy mạnh giao tiếp xã hội và mang đến nhiều niềm vui.*

Điều gì đã kết nối những lý lẽ này với kết luận? Liệu chúng có thể đứng nhưng lại *không* hỗ trợ cho kết luận? Các ưu tiên về giá trị là mắt xích cần có. Một ưu tiên về giá trị để kết nối các lý lẽ với kết luận được quy ước ở đây là cảm giác và niềm vui quan trọng hơn kỷ luật cá nhân và thành tích học tập. Một giả định miêu tả có thể bàn luận là: Các lợi ích của

một hội nữ sinh là không thể đạt được thông qua các lựa chọn khác như các câu lạc bộ và các tổ chức khác trong phạm vi nhà trường. Liệu chúng ta cần có luận điểm nào được cho là đương nhiên để có thể chấp nhận được tính xác thực của một trong số các lý lẽ trên? Lý lẽ đầu tiên sẽ chỉ đúng khi các nhà tuyển dụng tiềm năng thấy việc đã từng thuộc một hội nam sinh hay nữ sinh là một điểm cộng trong hồ sơ xin việc. Cũng rất có thể là, nhiều nhà tuyển dụng sẽ xem lý lịch này như một dấu hiệu của sự thiếu tính độc lập, thiếu tính nghiêm túc và thiếu động lực.

Có nguy biện trong lý luận không?

Cho đến nay, bạn đang tập lấy những nguyên liệu thô mà người viết hoặc người nói trao cho bạn và lắp ráp chúng thành một cấu trúc hoàn chỉnh có ý nghĩa. Bạn đã học các cách loại bỏ những thành phần không thích hợp ra khỏi “bộ lọc” của mình cũng như biết cách tìm ra chất “keo kết dính vô hình” giúp gắn kết các bộ phận thích hợp lại với nhau – đó là, các giả định. Bạn biết được tất cả những điều này nhờ vào việc đặt các câu hỏi phản biện. Hãy cùng ôn lại những câu hỏi này:

1. Đây là chủ đề và kết luận?
2. Đây là các lý lẽ?
3. Những từ hay cụm từ nào mơ hồ?
4. Những giả định về giá trị và giả định miêu tả là gì?

Đặt ra những câu hỏi này cho phép bạn hiểu rõ lý luận của người truyền đạt cũng như nhận thức được những điểm mạnh và điểm yếu trong lập luận. Câu hỏi quan trọng của bạn lúc này là: “Với các lý lẽ như vậy, kết luận có hợp lý không?” Giờ đây bạn đã sẵn sàng để đưa ra đánh giá của chính bạn. *Hãy nhớ rằng*: Mục tiêu của việc đọc và nghe phản biện là để đánh giá tính hợp lý hay giá trị của các kết luận.

Việc trả lời bốn câu hỏi đầu tiên là một khởi đầu cần thiết trong quy trình đánh giá; còn bây giờ là lúc chúng ta chuyển sang các câu hỏi giúp chúng ta đánh giá trực tiếp và rõ ràng hơn về giá trị hay chất lượng của lý luận. Nhiệm vụ của chúng ta là tách được vàng nguyên chất khỏi các khoáng sản màu vàng. Chúng ta muốn tách ra những lý lẽ vững vàng nhất – những lý lẽ mà chúng ta muốn xem xét một cách nghiêm túc nhất.

Bước đầu tiên trong giai đoạn đánh giá này là xem xét cấu trúc lý luận để xác định liệu lý luận của người truyền đạt có dựa trên các giả định sai hoặc đáng ngờ; có “đánh lừa” bạn bằng một điểm thiếu logic hoặc bằng các kiểu lý luận dễ gây nhầm lẫn hay không. Trong khi Chương 6 tập trung vào việc tìm và suy ngẫm về chất lượng của các giả định, chương này nhấn mạnh vào những thủ thuật “đánh lừa” bằng lý lẽ hay còn gọi là *ngụy biện*.

Có ba thủ thuật đánh lừa thường gặp là:

1. Đưa ra các lý luận đòi hỏi *những giả định sai lầm hoặc không đúng*, từ đó khiến chúng không phù hợp với kết luận;
2. Đưa các thông tin nghe có vẻ như ăn khớp với kết luận trong khi thật ra không phải vậy; và
3. Đưa ra các hỗ trợ cho một kết luận mà những hỗ trợ này có thuyết phục hay không đều phụ thuộc vào việc kết luận có đúng hay không.

Nhận diện những phép đánh lừa này sẽ giúp chúng ta khỏi bị chúng tác động. Hãy cũng xem một *nguy biện* trông thế nào!

“Gửi nhà Biên tập: Tôi đã sốc vì sự ủng hộ của báo ông dành cho lập luận về việc tăng thuế của Thượng nghị sĩ Spendall nhằm tăng lượng tiền của quốc gia vào việc cải thiện các đường cao tốc. Tất nhiên Thượng nghị sĩ ủng hộ cho việc tăng thuế như thế. Bạn có thể trông chờ điều gì từ một kẻ thu thuế và chi tiêu phóng khoáng¹ kia chứ.”

Lưu ý rằng bức thư có vẻ như đang trình bày một “lý lẽ” để tranh luận về đề xuất tăng thuế bằng cách tham chiếu đến danh tiếng của Thượng nghị sĩ

1. Nguyên văn: tax and spend liberal. (ND)

đó. Nhưng lý lẽ *không phù hợp* với kết luận. Câu hỏi là liệu việc tăng thuế có phải là ý kiến hay không. Người viết thư đã lờ đi các lý lẽ của Thượng nghị sĩ và đã không đưa ra một lý lẽ cụ thể nào chống lại việc tăng thuế đó; thay vào đó, cô ta/anh ta đã công kích cá nhân vị Thượng nghị sĩ bằng cách gán cho ông ta cái mác “kẻ thu thuế và chi tiêu phóng khoáng.” Người viết đã mắc phải một lỗi ngụy biện trong lý luận, bởi lẽ lập luận của cô ta/anh ta đã dùng một giả định vô lý để liên hệ với kết luận và hướng sự chú ý của người đọc từ lập luận đó sang đối tượng tranh luận – Thượng nghị sĩ Spendall. Nếu không tỉnh táo với lỗi ngụy biện này, người ta có thể bị đánh lừa rằng người viết đã đưa ra một lý lẽ rất thuyết phục.

Chương này giúp bạn thực hành nhận biết ngụy biện để bạn không bị đánh lừa bởi những thủ thuật như thế.



Câu hỏi phản biện: Có ngụy biện nào trong lý luận không?



Lưu ý: Một ngụy biện là một lý luận mà tác giả có thể sử dụng khi muốn “đánh lừa” và cố gắng thuyết phục bạn chấp nhận một kết luận nào đó.

MỘT PHƯƠNG PHÁP ĐẶT CÂU HỎI ĐỂ PHÁT HIỆN CÁC NGUY BIỆN TRONG LÝ LUẬN

Có rất nhiều nguy biện. Và chúng có thể được lập luận theo nhiều cách khác nhau. Nhiều nguy biện phổ biến đến nỗi chúng còn được đặt cả tên. Thực tế thì, một cách dễ nghĩ về các nguy biện là nhận thức rằng chúng là các giả định sai lầm thường thấy đến nỗi chúng được đặt cả tên. Bạn có thể tìm thấy trong nhiều cuốn sách và trang web những danh sách rất dài liệt kê các nguy biện. Rất may, bạn không cần phải biết tất cả mọi nguy biện và tên gọi của chúng để có thể nhận diện được chúng. Nếu bạn tự hỏi những câu hỏi đúng, bạn sẽ có thể tìm được các nguy biện – kể cả khi bạn không thể gọi tên chúng.

Do đó, chúng tôi nhấn mạnh vào các chiến lược tự đặt câu hỏi, hơn là bắt bạn phải ghi nhớ một danh sách dài những loại nguy biện có thể gặp. Tuy nhiên, chúng tôi tin rằng, việc biết được tên của những nguy biện thường gặp có thể giúp bạn nhạy bén hơn và cũng có tác dụng như một lối tắt ngôn ngữ khi bạn truyền đạt các nguy biện với những người khác đã quen với tên gọi của chúng. Do đó, chúng tôi cung cấp cho bạn tên gọi của các nguy biện trong quá trình chúng ta nhận diện các lý luận dễ gây nhầm lẫn và khuyến khích bạn biết được tên

của những nguy biện thường gặp được miêu tả ở phần cuối của chương này.

Chúng tôi đã giới thiệu một nguy biện thường gặp trong ví dụ *bức thư gửi nhà biên tập* ở trên. Chúng tôi cũng lưu ý rằng người viết đã công kích cá nhân Thượng nghị sĩ Spendall thay vì phản hồi trực tiếp với các lý lẽ của vị Thượng nghị sĩ này. Đây là minh họa cho loại *nguy biện ad hominem* (*nguy biện công kích cá nhân*). Cụm từ *ad hominem* tiếng La-tinh này có nghĩa là “chống lại số đông hoặc chống lại một người.” Công kích cá nhân *ad hominem* được xem là một nguy biện bởi vì đối tượng của người đưa ra lập luận thường không phù hợp với đối tượng của lập luận. Nó công kích người truyền tải thông điệp thay vì tập trung vào thông điệp.

Đây là một ví dụ ngắn nữa về nguy biện công kích cá nhân.

“Sandy: ‘Tớ cho rằng tham gia vào các hội nữ sinh là lãng phí thời gian và tiền bạc.’

Julie: ‘Đương nhiên là cậu sẽ nói thế, chẳng hội nữ sinh nào nhận cậu cả.’

Sandy: ‘Nhưng thế còn các lập luận hỗ trợ cho quan điểm của tớ thì sao?’

Julie: ‘Những cái đó thì không tính. Cậu chỉ là một đứa thua cuộc thôi.’”

Bạn có thể bắt đầu danh sách tên gọi bằng loại nguy biện này. Đây là định nghĩa:

Nguy biện: Công kích cá nhân (ad hominem): sự công kích đến một người, thay vì trực tiếp công kích các lý lẽ của người đó.

BẮT ĐẦU BẰNG VIỆC ĐÁNH GIÁ CÁC GIẢ ĐỊNH

Nếu bạn đã có thể tìm ra được các giả định (xem Chương 6), đặc biệt là các giả định miêu tả thì bạn đã sẵn có một kỹ năng rất quan trọng trong việc xác định các giả định đáng ngờ và tìm kiếm các nguy biện. Giả định càng đáng ngờ, lý luận càng kém phù hợp. Một số “lý lẽ”, như các lập luận công kích cá nhân, không ăn khớp với kết luận đến nỗi bạn sẽ phải đi tìm các giả định rõ ràng là sai để đưa ra được một liên hệ logic. Lý luận như vậy là một nguy biện, và bạn nên lập tức bác bỏ nó.

Trong phần tiếp theo, chúng tôi sẽ hướng dẫn bạn một số bài tập tìm nguy biện thường gặp khác. Một khi bạn quen với cách tìm, bạn sẽ có thể dễ dàng phát hiện được hầu hết các nguy biện. Chúng tôi gợi ý rằng bạn nên làm theo các bước tư duy sau trong việc nhận diện các nguy biện:

Để minh họa cho quy trình đánh giá các giả định mà qua đó bạn có thể nhận diện được các nguy

biện, chúng ta sẽ cùng xem xét các lý luận trong đoạn văn sau đây. Chúng ta sẽ bắt đầu bằng cách lắp ráp cấu trúc.

Vấn đề đặt ra cho việc xây dựng luật này không hẳn là vấn đề xem xét xem việc tiêu thụ rượu có gây hại cho sức khỏe hay không. Đúng hơn là, đó là vấn đề Quốc hội có sẵn sàng cho phép Cục Quản lý vô tuyến Phát thanh & Truyền hình và Viễn thông Mỹ (*Federal Communications Commission – FCC*) đưa ra quyết định độc đoán cấm quảng cáo rượu trên truyền thanh và truyền hình hay không. Nếu chúng ta cho phép FCC thực hiện hành động này với rượu thì năm sau họ có quyết định cấm thêm điều gì không khi kẹo ngọt có hại cho sức khỏe vì nó gây ra béo phì, sâu răng và các vấn đề sức khỏe khác? Rồi sữa và trứng có chứa lượng chất béo động vật bão hòa cao và chắc chắn làm tăng lượng cholesterol trong máu, và nhiều chuyên gia tim mạch tin rằng nó là tác nhân góp phần gây ra các bệnh về tim. Liệu chúng ta có muốn FCC được phép cấm các quảng cáo về sữa, trứng, bơ và kem trên ti vi?

Thêm nữa, chúng ta đều biết không hành động nào của chính phủ liên bang, dù quyết liệt đến đâu, có thể loại bỏ được hoàn toàn việc tiêu thụ rượu một cách hiệu quả. Nếu người ta muốn uống thức uống có cồn, họ sẽ tìm ra cách.

KẾT LUẬN: FCC không nên cấm quảng cáo rượu trên đài phát thanh và truyền hình.

LÝ LẼ:

1. Nếu chúng ta cho phép FCC được cấm quảng cáo rượu trên đài phát thanh và truyền hình thì FCC sẽ sớm cấm thêm nhiều loại sản phẩm khác nữa, bởi vì chúng đều có khả năng gây nguy hại cho sức khỏe.
2. Không hành động nào của chính quyền liên bang có thể hoặc sẽ loại bỏ được hoàn toàn việc tiêu thụ rượu một cách hiệu quả.

Trước tiên, chúng ta cần lưu ý rằng cả hai lý lẽ đều đề cập đến mặt không tốt của việc cấm – một khởi đầu tốt. Tuy thế, tính hợp lý của lý lẽ thứ nhất lại phụ thuộc vào một giả định ẩn là, một khi chúng ta cho phép việc hành động dựa trên sự hợp lý của một trường hợp, sẽ khó để ngăn chặn các hành động trong các trường hợp tương tự. Chúng ta không chấp nhận giả định này vì chúng ta tin rằng có khá nhiều bước trong hệ thống pháp luật dùng để ngăn chặn những hành động như vậy nếu chúng tỏ ra không công bằng. Chúng ta khá có năng lực chỉ làm mọi việc một phần. Do đó, chúng ta đánh giá lý lẽ này là không thể chấp nhận được. Lý luận đó là một ví dụ của *nguy biện dốc trượt (slippery slope fallacy)*.

Nguy biến dốc trượt (slippery slope fallacy): Giả định rằng một đề xuất sẽ đặt ra một chuỗi không ngừng các sự kiện không mong muốn, trong khi đã có các biện pháp để ngăn chặn một chuỗi sự kiện như thế.

Sự xác đáng của lý lẽ thứ hai là đáng ngờ bởi kể cả khi lý lẽ này là đúng thì giả định để kết nối nó với kết luận – mục đích chủ yếu để cấm quảng cáo rượu trên phát thanh và truyền hình là để *loại bỏ hoàn toàn việc tiêu thụ rượu* – là sai. Một mục đích đúng hơn là *giảm lượng tiêu thụ*. Vì thế chúng ta bác bỏ lý lẽ này. Chúng ta gọi kiểu nguy biến này là *nguy biến tìm kiếm giải pháp hoàn hảo*. Nó có hình thức như sau: Một giải pháp cho một vấn đề X sẽ không đáng có được sự ủng hộ của chúng ta trừ khi nó giải quyết triệt để vấn đề. Nếu quả thực có thể tìm được một giải pháp hoàn hảo thì chúng ta nên làm theo nó. Nhưng việc vẫn còn một phần của vấn đề chưa giải quyết được sau khi đã áp dụng một giải pháp không có nghĩa là giải pháp đó không sáng suốt. Có một giải pháp cụ thể còn hơn là không có giải pháp nào cả. Nó có thể dẫn chúng ta đến gần hơn với việc giải quyết được triệt để vấn đề.

Nếu chúng ta chờ đợi các giải pháp hoàn hảo xuất hiện thì chúng ta sẽ thường bị tê liệt, bế tắc, không thể đưa ra một hành động gì. Một ví dụ nữa

của kiểu ngụy biện này: Việc lắp đặt một hệ thống an ninh cho ngôi nhà của bạn là lãng phí. Nếu kẻ trộm muốn đột nhập vào nhà bạn thì chúng cũng sẽ tìm ra cách, bất kể bạn sử dụng loại hệ thống an ninh nào.

Ngụy biện tìm kiếm giải pháp hoàn hảo: Sai lầm khi cho rằng bởi vì một phần của vấn đề vẫn tồn tại sau khi đã thử một giải pháp tức là không nên thực hiện giải pháp đó.

NHẬN DIỆN CÁC NGỤY BIỆN TRONG LÝ LUẬN THƯỜNG GẶP

Bây giờ chúng tôi sẽ đưa ra một số bài luyện tập để tìm hiểu thêm về các kiểu ngụy biện thường gặp. Với mỗi bài tập, bạn hãy thử áp dụng kiểu ngụy biện đó, tìm các dấu hiệu mà chúng tôi đã liệt kê cho bạn. Khi bạn đã phát triển được thói quen phát hiện ra các ngụy biện, bạn sẽ có thể nhận diện được hầu hết các kiểu ngụy biện. Mỗi bài tập đều đưa ra một vài lý luận có chứa ngụy biện. Chúng tôi trình bày ngắn gọn lý do vì sao chúng tôi cho rằng lý luận đó là ngụy biện, rồi sau đó gọi tên và định nghĩa ngụy biện đó.

Bài tập A

Đã đến lúc cho phép sử dụng cần sa như một lựa chọn cho những người bị hội chứng đau dữ dội (không rõ nguyên do) kinh niên. Chúng ta đã cho

phép sử dụng thuốc phiện khi xã hội cùng nhất trí về giá trị của nó, và bây giờ rõ ràng cũng đang có một sự nhất trí cho phép như thế. Một khảo sát ý kiến của công chúng gần đây cho thấy 73% cho rằng nên cho phép sử dụng cần sa trong y tế. Thêm nữa, Hiệp hội Điều trị các nạn nhân nhiễm AIDS California (California Association for the Treatment of AIDS Victims) ủng hộ việc hút cần sa như một phương án điều trị cho các bệnh nhân AIDS.

Bước phân tích tìm các nguy biện đầu tiên là hãy cùng vạch ra những nét chính của lập luận.

KẾT LUẬN: *Hút cần sa nên là một lựa chọn y tế.*

CÁC LÝ LỄ: *Chúng ta đã phê chuẩn thuốc phiện khi có một sự nhất trí về giá trị của chúng, và một khảo sát gần đây cho thấy một sự nhất trí về giá trị của cần sa như một phương pháp điều trị y tế.*

Một hiệp hội của California ủng hộ việc sử dụng cần sa trong y tế.

Có phải các kết quả khảo sát tự nó đã hỗ trợ cho kết luận? Đúng thế, chúng ta chấp nhận giả định rằng khi một ý tưởng là phổ biến, tức là nó là một ý tưởng tốt – một giả định sai lầm. Công chúng thường không nghiên cứu một vấn đề một cách thỏa đáng để đưa ra được đánh giá hợp lý. Hãy thận trọng với những lời

kêu gọi công luận hay tình cảm đại chúng. Chúng ta gọi lối lý luận này là *ngụy biện kêu gọi công luận*.

Ngụy biện kêu gọi công luận (Ad Populum): Một nỗ lực nhằm chứng minh cho một tuyên bố bằng cách kêu gọi tình cảm của đám đông; giả định sai lầm rằng những gì được nhiều người ưa thích là đáng được mong muốn.

Bây giờ, hãy xem xét cẩn thận lý lẽ thứ hai của tác giả. Giả định nào được đưa ra? Để chứng minh rằng việc sử dụng cần sa trong y tế là nên làm, cô ta/anh ta *viện dẫn đến thẩm quyền đáng ngờ* – một hiệp hội ở California. Một quan điểm không trở thành tốt chỉ vì có những thẩm quyền ủng hộ nó. Điều quan trọng trong việc xác định tính xác đáng của một lý luận như thế là đưa ra dẫn chứng và đánh giá được quan điểm mà những tổ chức đó đang sử dụng. Trừ khi chúng ta biết được những tổ chức này có kiến thức đặc biệt về chủ đề, nếu không chúng ta sẽ coi lý lẽ này là một lối ngụy biện. Một ngụy biện như thế được gọi là *ngụy biện viện dẫn thẩm quyền đáng ngờ*.

Ngụy biện viện dẫn thẩm quyền đáng ngờ: Hỗ trợ cho một kết luận bằng cách dẫn chứng đến một tổ chức không có đủ chuyên môn về chủ đề đang được bàn đến.

Bây giờ hãy xem xét một vài lập luận liên quan đến một chủ đề tranh cãi khác: Quốc hội có nên phê chuẩn một chương trình xây dựng trung tâm mẫu giáo cho trẻ em do chính quyền liên bang tài trợ?

Bài tập B

Tôi phản đối chương trình phát triển trẻ em của chính phủ. Trước hết, tôi quan tâm đến việc bảo vệ trẻ em của nước ta. Chúng phải được bảo vệ khỏi những nhà hoạt động xã hội và những nhà tư tưởng tự cho mình là đúng đắn khi gây ảnh hưởng đến cuộc sống bình thường của trẻ, tách chúng khỏi mẹ và gia đình và biến chúng thành những con tốt trong một kế hoạch xây dựng thứ hạnh phúc vô tận trong 20 năm tới. Trẻ em nên được lớn lên cùng mẹ của mình, chứ không phải cùng những người chăm sóc tại nhà và các y tá. Vấn đề ở đây là liệu cha mẹ có tiếp tục được quyền giáo dục con cái họ hay là nhà nước với tất cả quyền lực của nó, sẽ dùng các công cụ và kỹ thuật để định hình lớp trẻ.

Hãy cùng bắt đầu bằng việc vạch ra những nét chính của lập luận.

KẾT LUẬN: *Chương trình phát triển trẻ em của chính phủ là một sai lầm.*

CÁC LÝ LẼ: Con cái chúng ta cần được bảo vệ khỏi những nhà hoạt động xã hội và những nhà tư tưởng tự cho mình là đúng đắn, những người sẽ quấy rối cuộc sống bình thường của trẻ và kéo chúng khỏi gia đình.

Cha mẹ, chủ không phải nhà nước, nên có quyền được định hình nhân cách cho con cái mình.

Là những người có tư duy phản biện, chúng ta nên tìm kiếm những sự thật thực tế cụ thể về chương trình đó. Nhưng chúng ta không tìm thấy gì cả. Lý lẽ là chung chung và đầy cảm xúc. Chúng tôi in nghiêng một vài thuật ngữ có trong đoạn văn. Đây là những thuật ngữ thường tạo ra các cảm xúc tiêu cực, điều người viết hoặc người nói mong các khán giả của mình sẽ có một liên hệ nào đó với điều cô ta/anh ta đang tấn công.

Người viết đã thực hiện hai cách đánh lừa thường gặp với chúng ta. Trước tiên, cô ta/anh ta *tác động vào cảm xúc* của chúng ta bằng ngôn từ, hy vọng rằng các phản ứng tình cảm của chúng ta sẽ khiến chúng ta đồng tình với kết luận của cô ta/anh ta. Khi người truyền đạt khơi dậy các phản ứng cảm xúc từ người khác và rồi dùng phản ứng đó để khiến họ đồng tình với kết luận của mình thì họ đã mắc phải lỗi ngụy biện *tác động vào cảm xúc*. Những phản ứng cảm xúc như thế là không phù hợp và có thể làm sai

lệch một kết luận. Nguy biện này thường xuất hiện ở ba nơi, trong các quảng cáo, tranh luận chính trị và tại phòng xử án.

Nguy biện: tác động vào cảm xúc: là việc sử dụng ngôn từ một cách cảm tính để đánh lạc hướng người đọc và người nghe khỏi các lý lẽ và dẫn chứng hợp lý, các cảm xúc thường được gọi lên là nỗi sợ hãi, sự hy vọng, tính chủ nghĩa, lòng trắc ẩn và sự thương cảm.

Thứ hai, người viết đã dựng ra một luận điểm không có thật để tấn công, từ đó dễ dàng kéo công chúng về phía mình hơn. Cô ta/anh ta đã mở rộng luận điểm đối lập thành một luận điểm “dễ bị tấn công”. Giả định sai trong ví dụ này là luận điểm bị tấn công chính là luận điểm thật được đưa ra trong luật. Trẻ em có trở thành các con tốt trong một kế hoạch chung nào đó không? Bài học cho người có tư duy phản biện là: Khi một ai đó tấn công vào các khía cạnh của một luận điểm, hãy xem liệu cô ta/anh ta có đang đại diện cho luận điểm đó một cách công bằng không. Nếu không, bạn đã nhận diện được một *nguy biện bù nhìn rơm*.

Một người rơm là không có thật và dễ bị hạ gục – cũng như luận điểm bị tấn công trong nguy biện bù nhìn rơm. Cách tốt nhất để kiểm tra xem một quan

điểm đưa ra công bằng hay không là thu thập những dẫn chứng thực tế của mọi luận điểm.

Nguy biến: bù nhìn rơm: Bóp méo luận điểm của đối phương để dễ tấn công hơn; vì thế nó công kích vào một quan điểm không có thật.

Bây giờ hãy cùng xem xét kỹ hơn lý lẽ thứ hai. Người viết tuyên bố rằng hoặc cha mẹ có quyền được định hình nhân cách của con cái mình hoặc nhà nước nên được trao cho các công cụ để quyết định. Hãy nhìn lướt qua một ví dụ khác trong tuyên bố của Britney Spears trong bài *Circus*: “Trên thế giới này chỉ có hai loại người: những kẻ làm trò và những người ngồi hưởng thụ.”

Để những tuyên bố như thế này đúng thì người ta buộc phải cho rằng chỉ có duy nhất hai lựa chọn. Có phải vậy không? Không! Người viết đã tạo ra một *song đề sai* (*false dilemma*). Liệu một chương trình phát triển trẻ em do chính phủ tài trợ có thể cùng lúc tồn tại song song với việc gia đình được có một ảnh hưởng đáng kể lên trẻ nhỏ? Luôn luôn cảnh giác khi các tranh cãi bị xem như thể chỉ được phép có hai lựa chọn; thường là có nhiều hơn là hai. Khi người truyền đạt đơn giản hóa quá mức một chủ đề bằng cách tuyên bố rằng chỉ có hai lựa chọn thì lỗi đó được gọi là *nguy biến hai lựa chọn* hay *nguy biến song đề sai*.

Để tìm được các nguy biến *hai lựa chọn* (*either-or*), hãy để ý tìm những cụm từ như sau:

hoặc cái này... hoặc cái kia

cách thay thế duy nhất là

hai lựa chọn là

vì A không đem lại kết quả, nên chỉ B mới có thể.

Bắt gặp những cụm từ này không nhất thiết có nghĩa là bạn đã tìm được một lỗi nguy biến. Đôi khi, đúng là chỉ có hai phương án lựa chọn. Những cụm này chỉ là những dấu hiệu để bạn ngừng một chút và băn khoăn: Liệu có thể có nhiều hơn hai lựa chọn trong trường hợp này?

Bạn có thể tìm được nguy biến song đề sai trong trao đổi sau không?

Công dân: Tôi nghĩ việc nước Mỹ quyết định xâm lược Iraq là một sai lầm lớn.

Chính trị gia: Vì sao bạn lại căm ghét nước Mỹ?

Nguy biến: hai lựa chọn (hoặc Song đề sai): Cho là chỉ có hai lựa chọn trong khi có nhiều hơn hai.

Chúng ta thường hay nhầm lẫn khi đi tìm các lý giải cho hành vi. Một cuộc hội thoại ngắn giữa những người bạn cùng phòng ở đại học minh họa cho nhầm lẫn này.

“Dan: ‘Tớ để ý là gần đây Chuck lạ lắm. Cậu ấy cư xử rất thô lỗ với mọi người và làm bừa bộn phòng ký túc xá của chúng ta mà không chịu dọn dẹp. Bạn nghĩ chuyện gì đang xảy ra với cậu ấy vậy?’

Kevin: ‘Tớ chẳng ngạc nhiên. Hắn chỉ là một thằng khốn nạn.’”

Để giải thích điều này cần phải có một phân tích vì sao lại có hành vi như thế. Giải thích là một công việc khắt khe thường thách thức ranh giới của những điều chúng ta biết. Trong ví dụ trên, “sự khốn nạn” là một lời giải thích không thỏa đáng cho hành vi của Chuck. Khi được yêu cầu giải thích về một hành vi nào đó, chúng ta thường có xu hướng che giấu việc chúng ta chẳng hề hay biết có một chuỗi nguyên do phức tạp đằng sau bằng cách dán nhãn hoặc đặt tên cho hành vi đó. Sau đó chúng ta sai lầm cho rằng vì chúng ta biết tên gọi của nó, tức là chúng ta đã biết nguyên nhân của nó.

Chúng ta làm vậy bởi hành động đặt tên đã đánh lừa khiến chúng ta tin rằng chúng ta đã xác định được điều gì đó mà một người *có* hoặc *là* khiến người ấy hành xử như thế. Ví dụ, thay vì chỉ rõ một tập hợp phức tạp các nhân tố bên trong và bên ngoài khiến một người biểu lộ cảm xúc giận dữ, chẳng hạn các vấn đề về mối quan hệ, việc giáo dục hà khắc của

cha mẹ, cảm thấy yếu đuối, thiếu ngủ và các nhân tố gây stress trong cuộc sống thì chúng ta lại nói rằng người đó có một tính khí nóng nảy hoặc người đó là thù địch. Những giải thích như thế đã bị đơn giản hóa quá mức và ngăn chúng ta khỏi việc đi tìm những hiểu biết sâu sắc hơn.

Những ví dụ dưới đây sẽ giúp bạn nâng cao tính cảnh giác với lối ngộ biện này:

1. Để phản ánh việc uống rượu nhiều của bố, con gái trưởng thành đã hỏi mẹ: “Sao bố lạ thế mẹ?” Mẹ trả lời: “Bố đang bị khủng hoảng tuổi trung niên đấy.”
2. Một anh chàng luôn luôn lo lắng rằng những người khác đang bàn tán về mình. Bạn đi hỏi một nhà tâm lý học vì sao anh ta lại bị như thế. Bác sĩ trả lời: “Bởi vì cậu ấy bị bệnh hoang tưởng.”

Không ai trong hai người trả lời câu hỏi trên giải thích được thỏa đáng sự việc. Ví dụ, đặc trưng trong gen của bố, áp lực công việc, bất hòa trong hôn nhân, và thói quen thể dục có thể là cơ sở để giải thích cho việc uống rượu nhiều. “Khủng hoảng tuổi trung niên” không chỉ không thỏa đáng mà còn gây hiểu nhầm. Chúng ta nghĩ chúng ta biết vì sao bố lại uống rượu nhiều, nhưng thật ra là không biết.

Hãy cảnh giác với những nguy biến giải thích bằng cách đặt tên khi người ta cho rằng họ đã tìm ra một nguyên nhân của hành vi trong khi tất cả những gì họ thật sự làm là đưa ra một cái tên cho nó.

Nguy biến: giải thích bằng cách đặt tên: Sai lầm cho rằng vì bạn đã đưa ra một cái tên cho một sự việc hoặc một hành vi tức là bạn đã giải thích được sự việc đó một cách thỏa đáng.

Kinh nghiệm cho thấy hành vi trong quá khứ thường dự báo chính xác nhất hành vi trong tương lai. Tuy nhiên, đôi khi chúng ta mắc phải một lỗi nguy biến trong lý luận khi cho rằng hành vi trong quá khứ KHÔNG dự báo chính xác lắm kể cả khi có lý do để tin vào điều đó. Chúng ta biểu hiện ra một định kiến lạc quan¹ gọi là *nguy biến kế hoạch*². Minh họa như sau. Giả sử bạn hoặc tôi phải hoãn lại thời hạn nộp một báo cáo dù biết rằng lần nào

1. Nguyên văn: *optimism bias* – định kiến lạc quan (còn được biết đến là lạc quan không thực tế hoặc lạc quan tương đối) là một định kiến dựa trên kinh nghiệm khiến cho một người tin rằng họ ít có nguy cơ phải trải qua các sự việc tiêu cực hơn so với những người khác. Đây là xu hướng lạc quan quá mức về kết quả của những hành động được lên kế hoạch. (ND)

2. Đây là xu hướng đánh giá không đúng lượng thời gian cần để hoàn thành một công việc. (ND)

chúng ta cũng không thể hoàn thành đúng thời hạn. Thêm nữa các tổ chức thường ước lượng thiếu thời gian cần thiết để hoàn thành một dự án. Ngay biện kế hoạch là một trường hợp đặc biệt của việc chúng ta đưa ra những dự đoán lạc quan và thiếu thực tế quá mức về kết quả của những hành động được lên kế hoạch.

Nguy biện: nguy biện kế hoạch: Xu hướng một người hoặc một tổ chức ước lượng thiếu thời gian cần thiết để hoàn thành một công việc, dù họ đã có trải nghiệm về việc ước lượng quá ít thời gian cho một sự việc đó trong quá khứ.

TÌM CÁC CHỖ ĐÁNH LẠC HƯỚNG

Thường thì, những người muốn khán giả thừa nhận một tuyên bố nào đó thường tin họ có thể bảo vệ cho tuyên bố đó bằng cách ngăn khán giả tiếp cận quá gần với các lý lẽ liên quan bằng cách sử dụng các chiến thuật đánh lạc hướng. Khi đi tìm các lỗi nguy biện, việc đặc biệt cảnh giác với các lý luận mà người truyền đạt sử dụng để đánh lạc hướng sự chú ý của bạn khỏi các lý lẽ liên quan sẽ rất có ích. Ví dụ, nguy biện công kích cá nhân (ad hominem) có thể đánh lừa bằng cách chuyển sự chú ý của chúng ta vào bản chất của người đó thay vì vào các lý lẽ. Trong phần này, chúng

tôi trình bày các bài tập minh họa cho các nguyên biện khác mà chúng ta dễ bắt gặp nếu đặt câu hỏi: “Liệu tác giả có đánh lừa chúng ta bằng cách chuyển sự chú ý của chúng ta sang hướng khác không?”

Bài tập C

Diễn văn chính trị: “Trong cuộc bầu cử sắp tới bạn hãy bầu cho người phụ nữ đại diện cho tương lai của đất nước vĩ đại này, người đã đấu tranh vì dân chủ và bảo vệ lá cờ của chúng ta, và là người đã luôn quyết đoán, tự tin và dũng cảm theo đuổi Giấc mơ Mỹ¹. Đây là một người phụ nữ trách nhiệm, người đã ủng hộ bảo vệ trẻ em và môi trường và đã giúp đưa đất nước này đến với hòa bình, thịnh vượng, và tự do. Một phiếu bầu cho Goodheart là một phiếu bầu cho sự thật, tầm nhìn và cho lợi ích chung.”

Có vẻ như bà Goodheart là một người tuyệt vời phải không? Nhưng bài diễn văn đã không đưa ra được điều gì cụ thể về thành tích thực tế hay quan điểm của bà về các vấn đề hiện tại. Thay vào đó, nó trình bày một loạt các *từ ngữ đạo đức* gắn với các cảm xúc tích cực. Chúng ta gọi những từ ngữ đạo

1. Nguyên văn: *American Dream*: quan niệm cho rằng mọi người trên nước Mỹ đều có cơ hội công bằng để đạt được sự thành công và giàu có. (ND)

đức này là *ngôn từ cao đẹp*¹ bởi chúng gợi lên những liên tưởng tích cực chung chung có thể mang bất kỳ ý nghĩa nào mà người đọc muốn hiểu. Phương tiện ngôn từ cao đẹp khiến cho chúng ta chấp nhận hay thừa nhận một kết luận mà không cân nhắc đến các lý lẽ, dẫn chứng hay các điểm có lợi hoặc bất lợi liên quan. Ngay biện ngôn từ cao đẹp khá giống với cách hiểu ngược lại của nguy biện đặt tên vì việc đặt tên là để khiến chúng ta hình thành một phán xét tiêu cực mà không xem xét đến dẫn chứng. Từ ngữ đạo đức là một công cụ quen thuộc của các chính trị gia vì nó đóng vai trò đánh lạc hướng người đọc hoặc người nghe khỏi các hành động hoặc chính sách dễ gây ra sự phản đối.

Nguy biện ngôn từ cao đẹp: Sử dụng các từ ngữ đạo đức mơ hồ, khơi gợi cảm xúc tích cực để khiến chúng ta chấp nhận một điều gì đó mà không xem xét cẩn thận các lý lẽ.

Hãy cùng xem xét một phương thức đánh lạc hướng thường gặp khác.

1. Nguyên văn: *Glittering Generalities* (hay còn gọi là *glowing generalities*): là việc viện dẫn đến những khái niệm cao cả, tốt đẹp như lòng tự hào dân tộc, lòng yêu nước, tình mẫu tử, quyền bình đẳng cho phụ nữ... để hỗ trợ cho đối tượng được nói đến. Nguy biện này thường được sử dụng bởi các nhà chính trị hoặc các nhà tuyên truyền. (ND)

Bài tập D

“Tôi không hiểu vì sao mọi người lại thấy khó chịu với việc các công ty thuốc làm lệch đi các dữ kiện nghiên cứu để thuốc giảm đau của họ có vẻ ít nguy hiểm đối với sức khỏe hơn so với thực tế. Việc sử dụng những loại thuốc này không thể tệ đến thế được. Rốt cuộc thì, vẫn có hàng nghìn người đang sử dụng và được giảm đau nhờ chúng.”

Vấn đề thật sự là gì? Liệu có phải mọi người đang bị dẫn dắt sai về tính an toàn của các loại thuốc giảm đau? Nếu người đọc không cẩn thận thì sự chú ý của họ sẽ bị chuyển thành liệu mọi người có muốn sử dụng những thuốc này hay không. Khi người viết hay người nói chuyển sự chú ý của chúng ta khỏi chủ đề, chúng ta có thể nói rằng cô ta/anh ta đã vẽ ra một *lối rẽ* làm chệch hướng chủ đề ban đầu. Nhiều người rất giỏi đánh tráo vấn đề, như minh họa trong hội thoại sau.

“Mẹ: ‘Vì sao con nói dối mẹ việc con đã đi đâu với bạn trai?’

Con gái: ‘Mẹ toàn công kích con.’”

Nếu cô con gái thành công thì vấn đề sẽ bị biến thành liệu bà mẹ có đang công kích cô con gái không, thay vì vì sao cô con gái nói dối bà ấy.

Thường thì bạn sẽ không gặp khó khăn trong việc nhận diện lỗi ngụy biện đánh tráo vấn đề chừng nào bạn luôn bám sát vào chủ đề chính và tìm được dẫn chứng cùng loại cần thiết để giải quyết nó.

*Ngụy biện: đánh tráo vấn đề (red herring)*¹: Đưa ra một chủ đề không liên quan để hướng sự chú ý của người nghe hoặc người đọc ra khỏi chủ đề chính và giành được phần thắng trong tranh luận bằng cách chuyển sự chú ý sang một chủ đề khác. Chuỗi ngụy biện này như sau: (a) Chủ đề A đang được thảo luận; (b) Chủ đề B được đưa ra như thể có liên quan đến chủ đề A, nhưng thực ra không phải; và (c) Chủ đề A bị lãng quên.

Loại “lý luận” này là ngụy biện bởi việc thay đổi chủ đề của thảo luận không thể được tính là một lập luận chống lại một tuyên bố.

TRÒ LỪA BỊP: LÝ LUẬN LÒNG VÒNG

Ngụy biện cuối cùng chúng ta cùng tìm hiểu là một ngụy biện đặc biệt dễ gây nhầm lẫn. Đôi khi, một kết luận được dùng để chứng minh chính nó; chỉ có các từ ngữ là thay đổi để đánh lừa những kẻ ngây thơ! Ví dụ, lập luận rằng việc bỏ học là *không được*

1. Còn gọi là ngụy biện cá trích. (ND)

hoan nghênh bởi vì nó *xấu* cũng bằng như không lập luận gì cả. Kết luận “được chứng minh” bằng chính kết luận đó (diễn đạt bằng từ ngữ khác). Một lập luận như thế là *lý luận lòng vòng*. Hãy cùng nhìn vào một ví dụ khó hơn.

“Học bằng sách truyền thống hiệu quả hơn so với học bằng sách điện tử bởi vì các tư liệu học tập dạng sách giấy là cực kỳ có lợi cho việc học.”

Một lần nữa, lý lẽ để chứng minh cho kết luận lại chính là kết luận nhưng theo một cách khác. Về khái niệm thì những cuốn sách truyền thống chính là sách giấy. Một lý lẽ hợp lý nên là một lý lẽ chỉ ra được một lợi thế cụ thể của việc đọc sách giấy truyền thống, như: việc lưu trữ được nhiều tư liệu đã học hơn.

Khi một kết luận được *giả định* trong lý luận trong khi lẽ ra nó phải được chứng minh thì đó là lý luận lòng vòng. Khi bạn thảo ra cấu trúc của một lập luận, hãy kiểm tra các lý lẽ để chắc chắn rằng chúng không đơn thuần là nhắc lại kết luận bằng những từ ngữ khác và chắc chắn rằng kết luận không được dùng để chứng minh cho các lý lẽ.

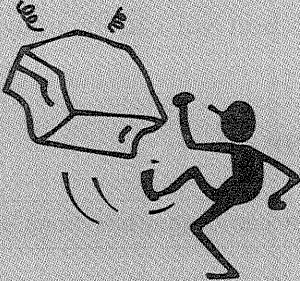
Ngụy biện: lý luận lòng vòng: Một lập luận mà trong đó kết luận được cho là đương nhiên trong lý luận.

CÁCH DÙNG CÂU HỎI PHẢN BIỆN TRONG TRƯỜNG HỢP NÀY

Khi bạn tìm được một nguy biện, tức là bạn đã có một cơ sở chính đáng để bác bỏ một phần lập luận của người truyền đạt. Nhưng trên tinh thần tự duy phản biện có tính xây dựng, bạn sẽ muốn cân nhắc đến các lý lẽ không phải là nguy biện. Rất tiếc là tác giả của một cuốn sách hay một bài viết lại không có mặt để đàm luận thêm với bạn. Nhưng với những nguy biện trong các cuộc tranh luận trực tiếp, để duy trì được cuộc hội thoại, bạn có thể hỏi người mắc lỗi nguy biện kia rằng liệu họ có thể đưa ra các lý lẽ hợp lý hơn chứng minh cho kết luận đó không. Ví dụ, nếu thấy một lỗi nguy biện đánh tráo vấn đề, hãy hỏi rằng liệu anh ta có thể quay lại chủ đề chính được không.

TÓM TẮT SƠ LƯỢC CÁC LỖI LÝ LUẬN

Chúng tôi đã dẫn dắt bạn qua các bài tập minh họa cho một số lỗi lý luận thường gặp. Tuy vẫn chưa phải là toàn bộ, nhưng đó cũng là một khởi đầu. Chúng tôi để dành một vài lỗi nguy biện để dùng trong các chương sau vì bạn có thể nhận ra chúng *trong khi tập trung vào câu hỏi cụ thể của chương đó*. Sau này, mỗi khi bạn gặp một lỗi nguy biện, hãy nhớ thêm nó vào danh sách của bạn.



Bạn nên bác bỏ lý luận khi tác giả:

- Công kích một người thay vì các ý tưởng
- Sử dụng ngụ ý biện đốc trượt
- Tìm kiếm các giải pháp hoàn hảo
- Đưa ra những kêu gọi công luận không phù hợp
- Viện dẫn đến thẩm quyền đáng ngờ
- Tác động vào cảm xúc
- Công kích một luận điểm không có thật
- Trình bày một song đề sai
- Giải thích bằng cách đặt tên tiêu cực cho luận điểm
- Lái sự chú ý khỏi vấn đề
- Làm phân tâm bằng những ngôn từ cao đẹp
- Lý luận lòng vòng
- Đánh tráo vấn đề

MỞ RỘNG HIỂU BIẾT CỦA BẠN VỀ CÁC LỖI NGỤY BIỆN

Chúng tôi khuyên bạn nên tra cứu thêm sách vở và mạng Internet để mở rộng nhận thức và hiểu biết của bạn về các lỗi ngụ ý biện trong lý luận. Cuốn *Attacking Faulty Reasoning* [tạm dịch: *Tấn công các lý*

luận sai] của Damer là một nguồn đặc biệt hay giúp bạn trở nên quen thuộc hơn với các lỗi nguy hiểm trong lý luận.

BÀI TẬP THỰC HÀNH



Câu hỏi phản biện: Tìm các lỗi nguy hiểm trong lý luận?

Hãy thử xác định các lỗi nguy hiểm trong lý luận của mỗi đoạn văn luyện tập sau đây.

Đoạn 1

Bộ trưởng Bộ Y tế đã đi quá giới hạn khi đề xuất rằng nên bắt đầu giáo dục giới tính một cách chi tiết từ lớp ba. Rõ ràng ông ta là một nạn nhân nữa của cơn kích động AIDS đang càn quét qua đất nước. Không may là, tuyên bố có tính ảnh hưởng trên truyền thông đã mang lại cuộc sống mới cho những ai ủng hộ giáo dục giới tính chi tiết – kể cả điều đó là có hại cho mầm non của đất nước.

Giới tính vẫn luôn là một chủ đề bàn luận riêng trong gia đình. Giáo dục giới tính gần đây đã bị áp đặt lên trẻ nhỏ. Đề nghị của Bộ trưởng Bộ Y tế đã xóa bỏ hoàn toàn vai trò của gia đình. Cha mẹ nên là người được quyết định sẽ giải thích cho con cái về giới tính theo cách mà chúng thấy thoải mái. Giáo

dục giới tính mà gạt gia đình ra ngoài là tước đi các giá trị cũng như mọi ý nghĩa đạo đức, và không nên được khuyến khích. Từ xưa đến nay, gia đình vẫn luôn nhận trách nhiệm giáo dục giới tính, và nên là như thế.

Đoạn 2

Các thành viên hội nam sinh tổ chức các buổi tiệc đại học đang bị miêu tả không đúng trên truyền thông do phản ứng thái quá đối với một vài trường hợp ít ỏi xuất hiện gây gổ đánh nhau hay xâm hại tình dục. Chỉ có kẻ ngốc mới đi cấm các buổi tiệc hội nam sinh tại trường. Đa số các phàn nàn về các cuộc hội họp của hội nam sinh đến từ những kẻ đơn độc khó gần, những kẻ luôn ghét tiệc tùng. Tôi đã tổ chức một số buổi tiệc nam sinh có cả rượu và chẳng có gì quá trớn xảy ra cả. Rõ ràng là việc đặt ra một loại lệnh cấm hay các quy định nào đó cho các buổi tiệc tại trường của hội nam sinh sẽ là một hành động vô nghĩa. Tôi đã chứng kiến các buổi tiệc tùng ngoài phạm vi trường không phải do hội nam sinh tổ chức có xảy ra gây gổ. Một khi các nhà quản lý có thể cấm được các buổi tiệc của hội nam sinh thì bước tiếp theo là họ sẽ cấm luôn mọi loại hình sự kiện xã hội trong phạm vi trường nơi cho phép uống rượu.

Đoạn 3

Bill: Quốc gia nào che giấu những kẻ khủng bố muốn tiêu diệt nước Mỹ nên bị xem là kẻ thù của nước Mỹ. Những quốc gia không giao nộp những kẻ khủng bố cho hệ thống hành pháp của Mỹ rõ ràng là đứng về phe khủng bố. Hành động này có nghĩa là lãnh đạo của những quốc gia này không muốn thấy công lý được thực thi đối với những kẻ khủng bố và quan tâm hơn đến việc che giấu những kẻ sát nhân, kẻ trộm và phản dân chủ.

Taylor: Đó chính là loại lập luận mà tôi muốn nghe từ một người có người thân đã từng làm việc cho CIA. Nhưng tôi thấy cở vể như một khi bạn bắt đầu gán mác kẻ thù cho các quốc gia không có chung quan điểm với chính sách của nước Mỹ thì cuối cùng hầu như mọi quốc gia đều bị coi là kẻ thù của chúng ta, và chúng ta sẽ không còn đồng minh nào cả.

CÁC PHẢN HỒI MẪU

Đoạn 1

KẾT LUẬN: *Giáo dục giới tính không nên được giảng dạy tại trường.*

CÁC LÝ LỄ:

1. *Báo cáo của bộ trưởng bộ y tế phản ánh sự kích động.*

2. Bộ trưởng Bộ Y tế bị ảnh hưởng bởi cơn kích động về bệnh AIDS và bởi truyền thông.
3. Báo cáo hoàn toàn loại bỏ vai trò của gia đình.
4. Giáo dục giới tính là công việc của cha mẹ; từ trước đến nay vẫn thế và sau này cũng nên thế.

Tác giả bắt đầu lập luận bằng việc tấn công vào Bộ trưởng Bộ Y tế thay vì vào chủ đề. Cô ta/anh ta cho rằng đề xuất đó là một sản phẩm của cơn kích động về bệnh AIDS hơn là của việc nghiên cứu sâu rộng. Gợi ý của cô ta/anh ta rằng Bộ trưởng Bộ Y tế ban hành báo cáo để phản ứng với các chủ đề nóng trên truyền thông đã gây tổn hại đến uy tín của ông ta và, do đó, nó là một *công kích cá nhân (ad hominem)*.

Lý lẽ thứ hai là một *ngụy biện bù nhìn* rơm bởi nó ám chỉ rằng mục đích của giáo dục giới tính là để mang lại giáo dục giới tính cho *tất cả* trẻ em.

Lý lẽ thứ ba trình bày một song đề sai – hoặc là loại bỏ giáo dục giới tính khỏi trường học hoặc là phải đối diện với những đứa trẻ buông thả về mặt đạo đức và không có chuẩn mực. Nhưng chẳng phải trẻ vẫn có thể có đạo đức buông thả ngay cả khi được giáo dục giới tính tại nhà? Chẳng phải cả cha mẹ và trường học vẫn có thể cùng đóng vai trò giáo dục giới tính? Kết quả của việc giáo dục có thể là những đứa

trẻ được trang bị kỹ năng để xử lý vấn đề tình dục trong cuộc sống tốt hơn so với những kẻ phạm tội thiếu đạo đức?

Đoạn 2

KẾT LUẬN: *Không nên cấm các buổi tiệc của hội nam sinh trong khuôn viên trường.*

CÁC LÝ LỄ:

1. Ý muốn cấm các buổi tiệc của hội nam sinh là kết quả của phản ứng kích động của dư luận đối với một vài trường hợp lẻ tẻ.
2. Đa số phản nản đến từ những kẻ đơn độc khó gần.
3. Một thành viên hội nam sinh đã tổ chức vài buổi tiệc có rượu và không có gì xấu xảy ra cả.
4. Việc cấm các buổi tiệc trong khuôn viên trường của hội nam sinh sẽ không giải quyết được vấn đề; vẫn sẽ có các cuộc gây gổ và các vấn đề an toàn ở các buổi tiệc khác không được tổ chức bởi hội nam sinh.
5. Việc cấm các buổi tiệc hội nam sinh trong khuôn viên trường sẽ dẫn đến việc cấm các sự kiện xã hội cho phép sử dụng rượu trong khuôn viên trường.

Bài luận này bắt đầu bằng ngụ ý biện công kích cá nhân (*ad hominem*) và đặt tên (*name-calling*), tấn

công vào nhân cách của những người muốn cấm các buổi tiệc của hội nam sinh hơn là chú trọng vào bất kỳ một lập luận cụ thể nào. Ý nghĩ mơ tưởng ảnh hưởng lên lý lẽ thứ ba của tác giả, và lý lẽ thứ tư là lỗi nguy biện đi tìm giải pháp hoàn hảo. Lý lẽ tiếp theo minh họa cho *nguy biện dốc trượt*, khi rõ ràng là có thể quy định cấm các buổi tiệc của hội nam sinh mà không nhất thiết phải mở rộng những quy định cấm đó sang các sự kiện xã hội trong phạm vi trường khác.

Dẫn chứng nào thuyết phục nhất?
Trực giác, trải nghiệm cá nhân, các
trường hợp ví dụ, các lời chứng thực,
hay viện dẫn thẩm quyền?

Ở chương trước, bạn đã được học cách đánh giá các kết luận bằng cách nhận diện một số lỗi ngụy biện trong lý luận. Các chương sau sẽ tiếp tục tập trung vào việc đánh giá song song với việc hướng dẫn cách đặt câu hỏi phản biện về một bộ phận cụ thể trong cấu trúc lý luận: các tuyên bố về những “sự thật.” Hãy cùng tìm hiểu về những tuyên bố đó.

“Luyện tập yoga giúp giảm nguy cơ mắc bệnh ung thư.”

“Chơi các trò chơi điện tử giúp nâng cao khả năng phối hợp tay và mắt.”

“Ngày càng có nhiều sinh viên đến lớp với triệu chứng uể oải do uống rượu. Báo cáo trên tạp chí *Time* cho thấy, trong hai tuần vừa qua có ít nhất 24% sinh viên có ít nhất một buổi lên lớp với dấu hiệu uể oải do uống quá nhiều rượu vào tối hôm trước.”

Chúng ta có thể suy ra điều gì từ những tuyên bố này? Chúng có hợp lý không? Đa số tuyên bố đều bao gồm các lý lẽ loại này. Trong chương này, chúng ta sẽ đánh giá những tuyên bố như vậy.



Câu hỏi phản biện: Các dẫn chứng từ: trực giác, trải nghiệm cá nhân, các trường hợp ví dụ, các lời chứng thực, viện dẫn thẩm quyền thuyết phục đến mức nào?

NHU CẦU CÓ DẪN CHỨNG

Gần như mọi lý luận chúng ta gặp đều có trong nó các niềm tin về cách mà thế giới đã từng, đang và sẽ là mà người truyền đạt muốn chúng ta chấp nhận là “sự thật.” Những niềm tin này có thể là các kết luận, lý lẽ hay giả định. Chúng có thể được gọi là *tuyên bố chân thực*.

Câu hỏi đầu tiên bạn cần đặt ra về tuyên bố chân thực là, “Vì sao tôi phải tin nó?”

Câu hỏi tiếp theo là: “*Tuyên bố này có cần đến dẫn chứng để chứng minh cho nó không?*” Nếu cần,

nhưng không có dẫn chứng nào thì đó là một *khẳng định không đáng kể*, nghĩa là một tuyên bố không thể kiểm chứng bằng nhiều cách. Bạn nên đặt nghi vấn về độ tin cậy của các khẳng định không đáng kể này!

Nếu có dẫn chứng thì câu hỏi tiếp theo sẽ là: “*Dẫn chứng có đáng tin không?*”

Để đánh giá lý luận, chúng ta cần nhớ rằng một số tuyên bố chân thực có thể đáng tin hơn một số khác. Ví dụ, bạn có thể khá chắc rằng tuyên bố “hầu hết các nghị sĩ Mỹ là nam giới” là đúng, nhưng ít chắc chắn hơn so với khẳng định “tập luyện yoga làm giảm nguy cơ ung thư.”

Bởi vì để xác minh tính *tuyệt đối* của một tuyên bố là đúng hay sai cực kỳ khó, nếu không nói là không thể thực hiện được. Thay vì hỏi liệu chúng có đúng không thì chúng ta lại băn khoăn liệu chúng có đáng tin cậy không. Thực ra, chúng ta muốn hỏi: “Có thể dựa vào điều đó được không?” Dẫn chứng cho một tuyên bố càng nhiều hoặc càng có chất lượng thì chúng ta càng *phụ thuộc vào nó*, và càng có thể xem tuyên bố đó là “đúng sự thật.”

Ví dụ, có nhiều bằng chứng chứng minh rằng George Washington là tổng thống đầu tiên của nước Mỹ. Cho nên, chúng ta có thể xem tuyên bố đó là một sự thật. Mặt khác, có rất nhiều bằng chứng chống

lại tuyên bố rằng “nước đóng chai an toàn hơn nước máy.” Vì thế chúng ta không thể xem tuyên bố này là một sự thật. Khác biệt lớn giữa ý kiến và sự thật là sự tồn tại của các dẫn chứng liên quan. Càng có nhiều dẫn chứng thì điều đó càng “chân thực”. Nói cách khác, sự thật có thể đúng ở nhiều mức độ.

Trước khi chúng ta đánh giá về tính thuyết phục của một thông tin, chúng ta cần biết được những tuyên bố chân thực nào là đáng tin cậy nhất. Làm sao có thể xác định được độ chân thực? Chúng ta hỏi những câu hỏi như sau:



Bằng chứng của anh đâu?
Dẫn chứng của anh đâu?
Anh có chắc điều đó là đúng không?
Làm sao anh biết là nó đúng?
Vì sao anh tin?
Anh có thể chứng minh không?

Bạn sẽ bước trên con đường trở thành một trong những nhà tư duy phản biện giỏi nhất khi bạn phát triển được thói quen đặt những câu hỏi này. Chúng yêu cầu những người đưa ra lập luận phải có trách nhiệm trình bày cơ sở lập luận của họ. Một số người sẽ không ngần ngại trả lời những câu hỏi này bởi họ biết họ có cơ sở vững chắc cho những tuyên bố của mình, nên, họ sẽ muốn chia sẻ các dẫn chứng với họ

vọng bạn sẽ hiểu được những kết luận đó. Khi một ai đó phản ứng với một đề nghị trên bằng sự tức giận hay thoái lui, đó là bởi vì họ xấu hổ khi nhận ra rằng, nếu không có chứng cứ thì họ không nên quả quyết như vậy.

Khi thường xuyên đặt những câu hỏi này, chúng ta sẽ nhận thấy rằng dẫn chứng cho một số tuyên bố có thể không đủ để hỗ trợ hay bác bỏ chúng một cách thỏa đáng. Ví dụ, có nhiều dẫn chứng chứng minh cho khẳng định việc uống một viên aspirin mỗi ngày sẽ làm giảm nguy cơ đau tim, dù vẫn có các dẫn chứng khác chống lại nó. Trong những trường hợp như thế, chúng ta cần đánh giá đâu là ưu thế của dẫn chứng đáng tin cậy để quyết định độ tin cậy của tuyên bố chân thực đó.

Đưa ra những đánh giá như vậy buộc chúng ta phải đặt một câu hỏi quan trọng: *“Dẫn chứng đó thuyết phục đến mức nào?”* Chương 8 – 10 tập trung vào các câu hỏi mà chúng ta cần đặt ra để xác định tính thuyết phục của những người truyền đạt khi chứng minh cho những tuyên bố chân thực của họ. Tuyên bố chân thực càng đáng tin cậy thì người truyền đạt càng cố sức thuyết phục.

NHẬN DIỆN TUYÊN BỐ CHÂN THỰC

Các tuyên bố chân thực thường gặp là (a) *các kết luận miêu tả*, (b) *các lý lẽ hỗ trợ cho kết luận miêu tả hoặc quy tắc* hoặc (c) *các giả định miêu tả*. Hãy cùng xem xét các lập luận ngắn là ví dụ của từng điều nêu trên.

“Việc sử dụng tai nghe thường xuyên có thể gây mất thính lực. Các nhà nghiên cứu đã thống kê tần suất và thời lượng sử dụng tai nghe ở 251 sinh viên và phát hiện rằng 49% trong đó có biểu hiện suy giảm thính lực.”

Lưu ý rằng, tuyên bố chân thực “*việc sử dụng tai nghe thường xuyên có thể gây mất thính lực*” là một kết luận miêu tả được chứng minh bằng dẫn chứng là kết quả của một nghiên cứu. Trong trường hợp này, chúng ta sẽ muốn hỏi: “Liệu kết luận đó – một tuyên bố chân thực – có được chứng minh bằng dẫn chứng không?”

“Quốc gia này cần có các quy định cứng rắn hơn về vấn đề sử dụng súng. Số vụ phạm tội liên quan đến súng đã tăng trong vòng 10 năm qua.”

Lưu ý rằng, tuyên bố chân thực ở đây là “*số các vụ phạm tội liên quan đến súng đã tăng trong vòng 10 năm qua*”, và nó có chức năng là một lý lẽ hỗ trợ cho kết luận quy tắc, Trong trường hợp này, chúng ta

muốn hỏi: “Liệu lý lẽ đó – một tuyên bố chân thực – có được hỗ trợ bởi dẫn chứng không?”

“Giảng viên nên đưa các thảo luận tích cực vào tiết học bởi có quá nhiều sinh viên ra trường bị thiếu các kỹ năng tư duy phản biện.”

Một giả định miêu tả ẩn kết nối lý lẽ với kết luận: *Sinh viên học cách tư duy phản biện qua việc tham gia tích cực vào các thảo luận tại lớp học.*

Tuyên bố chân thực này là một giả định miêu tả, mà có thể có hoặc không đáng tin cậy. Trước khi chúng ta tin giả định này, và vì thế tin cả lý lẽ thì chúng ta cần hỏi, “Dẫn chứng hỗ trợ được cho giả định đến đâu?” Bạn sẽ thấy rằng tuy nhiều người xem việc chứng minh cho các lý lẽ bằng dẫn chứng là thỏa đáng thì họ vẫn không thấy cần phải làm rõ ra các giả định của mình. Do đó, dẫn chứng cho các giả định thường ít gặp, mặc dù trong nhiều trường hợp thì dẫn chứng như vậy sẽ khá có ích trong việc quyết định chất lượng của một lập luận.

CÁC NGUỒN DẪN CHỨNG

Khi nào thì chúng ta nên thừa nhận một tuyên bố chân thực là đáng tin cậy? Có ba trường hợp mà chúng ta sẽ có khuynh hướng muốn đồng ý nhất với một tuyên bố chân thực:

1. khi tuyên bố có vẻ là một kiến thức chung không thể chối cãi, như tuyên bố “cử tạ làm tăng thể tích cơ của cơ thể”;
2. khi tuyên bố là kết luận từ một lập luận có lý luận đầy đủ thuyết phục; và
3. khi tuyên bố được hỗ trợ thỏa đáng bằng dẫn chứng vững chắc.

Mỗi quan tâm của chúng ta trong chương này là trường hợp thứ ba. Việc xác định tính thỏa đáng của dẫn chứng yêu cầu chúng ta phải hỏi: “*Dẫn chứng có thuyết phục không?*” Để trả lời được câu hỏi này, trước tiên chúng ta cần hỏi: “*Dẫn chứng với chúng ta có nghĩa là gì?*”



Lưu ý: Dẫn chứng là những thông tin rõ ràng được người truyền đạt chia sẻ để hỗ trợ hoặc chứng minh một tuyên bố chân thực là đáng tin cậy (xem Chương 3). Trong các lập luận quy tắc, sẽ cần đến dẫn chứng để hỗ trợ cho các lý lẽ là các tuyên bố chân thực; trong các lập luận miêu tả, sẽ cần đến các dẫn chứng để hỗ trợ trực tiếp cho kết luận.

Tính thuyết phục của dẫn chứng phụ thuộc vào việc nó thuộc loại dẫn chứng nào. Cho nên, để đánh giá dẫn chứng, chúng ta cần hỏi: “*Nó thuộc loại dẫn chứng nào?*” Biết được đó là loại dẫn chứng nào, chúng ta sẽ biết nên đặt câu hỏi gì.

Khi được sử dụng thích hợp, mỗi dẫn chứng có thể là một “dẫn chứng thuyết phục.” Nó có thể hỗ trợ cho tuyên bố của tác giả. Giống như người đãi vàng cẩn thận xem xét chỗ cát trong cái giỏ để tìm quặng chất lượng tốt, chúng ta cũng cần cẩn thận xem xét dẫn chứng để xác định chất lượng của nó. Chúng ta muốn biết, “Liệu dẫn chứng của tác giả có thể hỗ trợ cho tuyên bố của cô ta/anh ta không?” Do đó, chúng ta bắt đầu đánh giá dẫn chứng bằng cách hỏi: “*Dẫn chứng ấy có thuyết phục không?*” Hãy luôn nhớ rằng, không có dẫn chứng nào là chắc chắn cả. Bạn đang đi tìm các dẫn chứng thuyết phục hơn; việc đi tìm một dẫn chứng hoàn hảo là một công việc khó khăn.

Các loại dẫn chứng chính

- ✓ trực giác
- ✓ trải nghiệm cá nhân
- ✓ các trường hợp ví dụ
- ✓ các lời chứng thực
- ✓ viện dẫn đến thẩm quyền
- ✓ các quan sát cá nhân
- ✓ các nghiên cứu khoa học
- ✓ loại suy

Chương này và Chương 9 sẽ xem xét các loại câu hỏi có thể đưa ra để xác định chất lượng của mỗi loại dẫn chứng. Các loại dẫn chứng trong chương này

là trực giác, các trải nghiệm cá nhân, các trường hợp ví dụ, các lời chứng thực và các viện dẫn thẩm quyền.

DẪN CHỨNG BẰNG TRỰC GIÁC

“Tôi cảm thấy Janett là người con gái dành cho tôi, cho dù bạn bè tôi nghĩ rằng chúng tôi không hợp nhau.”

“Tôi có cảm giác rằng Nghị sĩ Ramirez sẽ gây bất ngờ cho những người thăm dò ý kiến và sẽ đắc cử.”

“Tôi có thể biết được chiếc máy đánh bạc này chính là chiếc máy may mắn của tôi hôm nay.”

Khi chúng ta dùng trực giác để hỗ trợ cho một tuyên bố, chúng ta dựa vào “tư duy lẽ thường” hoặc “linh tính” hoặc linh cảm. Hãy nghe Jewell ca tụng trực giác như ngọn nguồn của sự thấu hiểu:

Hãy đi theo tiếng gọi con tim

theo trực giác

Nó sẽ dẫn dắt bạn đúng hướng

Hãy buông lời lý trí

Trực giác của bạn

Sẽ thật dễ nhận ra²

1. Nguyên văn: *Common sense*. (ND)

2. Trích lời bài hát *Intuition* của Jewwel. (ND)

Khi một người truyền đạt chứng minh cho một tuyên bố bằng cách nói “tư duy lẽ thường mách bảo chúng ta” hoặc “tôi biết điều đó là đúng”, tức là cô ta/anh ta đang dùng trực giác làm dẫn chứng. Trực giác là để chỉ việc chúng ta tin rằng mình có một sự thông suốt trực diện về một điều gì đó mà không thể Diễn đạt được bằng lý lẽ. Trực giác là một ví dụ tuyệt vời cho lối nghĩ Hệ thống 1, Nghĩ Nhanh.

Một vấn đề lớn của trực giác là nó thuộc phạm trù cá nhân; người khác không thể xác minh được nó. Do đó, khi có nhiều niềm tin dựa trên trực giác, mà điều này vẫn hay xảy ra thì chúng ta không thể chắc chắn nên tin theo điều nào. Thêm nữa, đa phần trực giác đều dựa vào những tiềm thức không có dẫn chứng để chứng minh hoặc mang một sự thiên lệch mạnh mẽ. Bởi vậy, chúng ta cần rất để phòng các tuyên bố chỉ dựa trên trực giác.

Tuy nhiên, đôi khi “trực giác” có thể dựa trên một số loại dẫn chứng khác, như trải nghiệm cá nhân và những điều đã đọc, mà trí óc đã tiếp thu một cách vô thức từ đâu đó. Chẳng hạn như khi một phi công có kinh nghiệm đang chuẩn bị cho máy bay cất cánh *linh cảm rằng máy bay dường như có gì không ổn*. Đôi khi, linh cảm không mù quáng, chỉ là nó không có khả năng tự giải thích. Là những người có tư duy

phản biện, chúng ta muốn tìm ra liệu những tuyên bố dựa trên trực giác đó có thể được chứng minh bằng cách khác hay không.

DẪN CHỨNG BẰNG TRẢI NGHIỆM CÁ NHÂN

Các lập luận sau sử dụng một loại dẫn chứng đặc biệt để hỗ trợ cho các tuyên bố chân thực.

1. “Judy bạn tôi thức cả đêm để học ôn và đã làm tốt bài kiểm tra; nên tôi không thấy cần phải đi ngủ trước khi đi thi vào ngày mai.”
2. “Tôi luôn cảm thấy khá hơn mỗi khi ăn xong một miếng bánh gato socola to; nên tôi nghĩ rằng bất kỳ ai cảm thấy chán nản nên ăn bánh socola nhiều hơn.”

Cả hai lập luận đều viện đến các trải nghiệm cá nhân làm dẫn chứng. Các cụm từ như “Tôi biết có người đã...”, và “Theo kinh nghiệm của tôi, tôi đã phát hiện rằng...” là những dấu hiệu của kiểu dẫn chứng này. Bởi chúng ta nhớ rất rõ ràng về các trải nghiệm cá nhân, nên chúng ta thường xem chúng như dẫn chứng để hỗ trợ cho một niềm tin nào đó. Ví dụ, bạn có thể đã từng cảm thấy rất bức bối với một thợ sửa xe vì đã hét giá quá cao, dẫn tới việc bạn tin rằng hầu hết thợ sửa xe đều tính tiền quá đắt. Khái quát hóa về các thợ sửa xe này có thể đúng hoặc

không, nhưng việc lấy những trải nghiệm kiểu như thế làm cơ sở cho một niềm tin phổ quát là một sai lầm! Bởi vì một trải nghiệm của một người hay thậm chí sự tổng hợp của nhiều trải nghiệm cá nhân, là không đủ để tạo nên một trải nghiệm *tiêu biểu*, các trải nghiệm cá nhân thường dễ khiến chúng ta mắc lỗi nguy hiểm *khái quát hóa vội vã*. Một trải nghiệm hoặc vài trải nghiệm nổi bật có thể chứng tỏ rằng một kết quả nào đó là *có thể xảy ra*, ví dụ, bạn có thể đã gặp một vài người cho rằng họ đã thoát chết vì không đeo dây an toàn lúc xảy ra tai nạn. Tuy nhiên, những trải nghiệm đó không thể cho thấy được rằng những hậu quả như thế là điển hình hoặc *có thể xảy ra*. Hãy cảnh giác khi bạn thấy mình hay người khác lập luận kiểu như, “Ờ thì, theo kinh nghiệm của tôi thì...”



Nguy hiểm: khái quát hóa vội vã: Một người rút ra một kết luận về một nhóm lớn dựa trên các kinh nghiệm về chỉ một bộ phận nhỏ của nhóm đó.

DẪN CHỨNG BẰNG CÁC TRƯỜNG HỢP VÍ DỤ

Ý kiến của hiệu trưởng một đại học lớn:

“Chắc chắn sinh viên của chúng tôi sau này có thể tìm được những công việc lương cao và học cao hơn nữa ở các trường đại học lớn. Vì sao, năm ngoái,

chúng tôi vừa gửi một sinh viên của chúng tôi, Mary Nice, đến trường luật ở Harvard. Trong năm đầu tiên, Mary luôn đứng trong top 5 của lớp. Cho nên, sinh viên của chúng tôi chắc chắn có thể thành công vượt trội tại các trường đại học ưu tú.”

Một loại dẫn chứng thường thấy là việc miêu tả chi tiết hay kể lại một câu chuyện ẩn tượng về một hay một vài cá nhân hoặc sự việc để hỗ trợ cho kết luận. Những miêu tả như vậy thường dựa trên các quan sát hoặc phỏng vấn từ tỉ mỉ đến hơi hợt. Chúng tôi gọi những miêu tả như thế là các *trường hợp ví dụ*. Người truyền đạt thường bắt đầu bằng cách miêu tả về một sự việc gây ấn tượng sâu sắc nào đó nhằm dẫn dắt tình cảm của khán giả vào vấn đề. Ví dụ, một cách để lập luận cho việc cấm sử dụng điện thoại khi đang lái xe là kể những câu chuyện thương tâm về những người trẻ tuổi chết vì tai nạn xe hơi do tài xế sử dụng điện thoại khi đang lái xe.

Các trường hợp ví dụ *tác động vào cảm xúc của chúng ta*, khiến chúng ta xao lãng khỏi giá trị dẫn chứng của chúng và khỏi việc tìm thêm các dẫn chứng liên quan hơn. Chẳng hạn câu chuyện về một người đàn ông đã tra tấn và sát hại nhiều người. Cảm xúc được khơi dậy qua câu chuyện đó rất có thể sẽ khiến chúng ta muốn trừng phạt hắn ta bằng án tử hình.

Tuy thế, sự xúc động này có thể khiến chúng ta quên mất một điều là một vụ án như thế là hiếm gặp và trong 30 năm qua, có 119 phạm nhân bị tuyên án tử hình được phát hiện là vô tội và được phóng thích.

Hãy cảnh giác việc lấy những trường hợp ví dụ làm dẫn chứng!

Vậy có khi nào những trường hợp ví dụ này có thể dùng được không, kể cả khi chúng không phải là những dẫn chứng thuyết phục nhất? Có chứ! Cũng như các trải nghiệm cá nhân, chúng minh họa cho *tính có thể* và trao cho các thống kê trừu tượng một gương mặt cụ thể. Chúng giúp người ta dễ liên hệ với chủ đề hơn và vì thế mà hứng thú với nó hơn.

DẪN CHỨNG BẰNG NHỮNG LỜI CHỨNG THỰC

1. Một tờ thông báo dán tại xưởng sửa chữa xe hơi: "Jane đã khắc phục vấn đề dầu loang cho xe của tôi rất tốt. Tôi chân thành khuyên bạn mang xe đến chỗ của Jane để sửa nếu có bất kỳ trục trặc nào."
2. Cuốn sách này trông thật tuyệt! Ở bìa sau, một ý kiến của độc giả: "Tôi thật không thể buông cuốn sách này xuống."

Quảng cáo truyền hình, quảng cáo phim, những lời bình luận ở bìa sau cuốn sách và các "bằng chứng"

về sự tồn tại của các hiện tượng kỳ bí siêu linh hoặc các sự việc gây tranh cãi hoặc khác lạ trong cuộc sống thường thuyết phục bằng cách dùng một loại viện dẫn đặc biệt đến trải nghiệm cá nhân. Họ trích dẫn những cá nhân đặc biệt, thường là một người nổi tiếng, khi họ cho rằng một ý tưởng hoặc một sản phẩm là tốt hoặc xấu hay những sự việc đặc biệt nào đó dựa trên các trải nghiệm cá nhân của họ. Những trích dẫn như vậy được gọi là *những lời chứng thực cá nhân*. Ví dụ như những lời chứng thực cá nhân từ các sinh viên của một đại học khi bạn chọn học tại trường đại học đó. Do đó, những lời chứng thực cũng là một dạng trải nghiệm cá nhân mà trong đó một người (thường là một người nổi tiếng) đưa ra một sự ủng hộ cho giá trị của một sản phẩm, sự kiện hay dịch vụ và lời xác nhận đó lại thiếu đi những thông tin cần thiết để chúng ta quyết định mức độ tác động của nó đối với chúng ta.

Dẫn chứng như vậy có ích thế nào? Thường thì, nó không mấy có ích. Trong hầu hết trường hợp, chúng ta không nên quá chú ý đến các chứng thực cá nhân cho đến khi tìm hiểu được khá khá về tính chuyên môn, lợi ích, giá trị, và các định kiến đằng sau chúng. Chúng ta nên đặc biệt lưu ý những vấn đề sau của lời chứng thực cá nhân:

- **Tính chọn lọc.** Trải nghiệm của mỗi người là rất khác nhau. Những người cố gắng thuyết phục chúng ta thường đã cẩn thận chọn ra những lời chứng thực mà họ dùng. Cái chúng ta thường thấy ở bìa sau một cuốn sách là những TÁN DƯƠNG HAY NHẤT, chứ không phải là những phản hồi tiêu biểu nhất. Chúng ta phải luôn luôn đặt câu hỏi: “Trải nghiệm đó đối với những người khác thì thế nào?” Thêm nữa, những người dẫn chứng các lời chứng thực thường dẫn chứng có chọn lọc, họ đặc biệt chú ý đến các thông tin khẳng định những điều họ tin là đúng và bỏ qua các thông tin ngược lại. Thường thì, thấy tức là tin! Việc *cho rằng một điều gì đó là thế nào* ảnh hưởng rất lớn đến cách chúng ta nhìn nhận một sự việc. Nếu chúng ta tin rằng người ngoài hành tinh đang sống giữa chúng ta hoặc rằng con người chưa bao giờ thật sự đặt chân lên mặt trăng thì chúng ta rất có thể sẽ cho rằng những hình ảnh mờ mờ là người ngoài hành tinh hoặc là bằng chứng con người đặt chân lên mặt trăng của *chính phủ là giả*.
- **Lợi ích cá nhân.** Nhiều lời chứng thực trên sách, phim hay các sản phẩm quảng cáo đến

từ những người được hưởng lợi từ những lời chứng thực của chính họ. Ví dụ, các công ty thuốc thường tài trợ nghiên cứu cho các bác sĩ, miễn là trong đơn thuốc của họ có kê thuốc của công ty thuốc đó. Do đó, chúng ta cần phải hỏi, “Liệu người đưa ra lời chứng thực đó có mối liên hệ gì với điều anh ta đang tán dương không? Lời chứng thực đó có tính thiên vị không?”

- **Bỏ qua thông tin.** Các lời chứng thực hiếm khi đưa ra được cơ sở đánh giá đầy đủ. Ví dụ, khi một người bạn khuyên bạn nên xem bộ phim này vì nó là “phim hay nhất từ trước tới nay”, bạn nên hỏi, với một sự hào hứng, rằng điều gì khiến bộ phim đó ấn tượng đến thế. Tiêu chuẩn để đánh giá của chúng ta có thể sẽ rất khác với những tiêu chuẩn của những người đưa ra chứng thực.
- **Nhân tố con người.** Một lý do nữa khiến cho các lời chứng thực rất thuyết phục là chúng đến từ những người đầy nhiệt huyết, những người có vẻ rất đáng tin cậy, có thiện ý và vô tư không thiên vị. Những người như thế khiến chúng ta *muốn* tin họ.

DẪN CHỨNG BẰNG VIỆC VIỆN DẪN THẨM QUYỀN

“Theo lời khuyên của bác sĩ thì tôi nên uống thuốc chống suy nhược và không cần phải lo về các tác dụng phụ.”

Người nói đã bảo vệ cho tuyên bố của mình bằng cách viện dẫn đến một thẩm quyền – được cho là có hiểu biết hơn hầu hết chúng ta về chủ đề đó – các chuyên gia. Khi những người truyền đạt viện dẫn đến các thẩm quyền hay các chuyên gia, tức là họ viện dẫn đến những người họ tin là có thẩm quyền được tiếp cận với một số sự thật cụ thể và có đủ tư cách để rút ra kết luận từ các sự thật đó. Do vậy, những viện dẫn đó có khả năng củng cố vững chắc cho lập luận hơn các lời chứng thực, tùy vào mức đáng tin cậy của thẩm quyền. Mỗi ngày, bạn phải đối diện với rất nhiều viện dẫn thẩm quyền. Và trong hầu hết các trường hợp, bạn sẽ phụ thuộc vào chúng vì bạn không có đủ thời gian và kiến thức để tìm hiểu mọi khía cạnh trong cuộc sống vốn đã rất phức tạp của chúng ta.

“Các nhà bình luận phim: ‘Một trong mười phim hay nhất của năm.’ Valerie Viewer, từ *Toledo Gazette*.”

“Nhà phê bình talk show: ‘Nền kinh tế đang rơi vào suy thoái.’”

“Các tổ chức: ‘Hiệp hội Y khoa Mỹ ủng hộ cho quan điểm này.’”

“Các nhà nghiên cứu: ‘Các nghiên cứu cho thấy...’”

“Họ hàng: ‘Ông tôi nói là...’”

“Tôn giáo: ‘Kinh Koran có giảng...’”

“Tập chí: ‘Theo như tờ *Newsweek* đưa tin...’”

Chúng ta có thể lấy lời khuyên từ các nguồn như thế về cách giảm cân, cách có được hạnh phúc, cách làm giàu, cách giảm cholesterol, cách dạy con cái giữ được tâm lý ổn định, và cách câu được cá to. Bạn có thể dễ dàng viết dài thêm danh sách này.

Bạn phải biết rằng viện dẫn đến thẩm quyền từ một nguồn uy tín sẽ là dẫn chứng với độ tin cậy cao hơn. Vì sao? Có một số thẩm quyền được viện dẫn là cần trọng hơn khi đưa ra các ý kiến so với một số khác.

Bạn nên nhớ rằng *thẩm quyền uy tín thường vẫn sai*. Thêm nữa, chúng thường không ăn khớp. Các ví dụ sau được lấy từ cuốn *The Experts Speak* (tạm dịch: *Phát ngôn của các chuyên gia*), là những lời nhắc nhở rằng ý kiến của các chuyên gia vẫn có thể sai (tác giả, Christopher Cerf và Victor Navasky, 1998, Rev. Ed., Villard Books, New York).

“Tôi nghĩ thế giới sẽ chỉ có 5 chiếc máy tính.”

— *Thomas Watson, chủ tịch IBM, 1943.*

“Ti vi sẽ không thể tồn tại sau 6 tháng bởi mọi người sẽ mau chóng chán việc phải nhìn vào một chiếc hộp gỗ mỗi tối.”

— *Darryl F. Zanuck, Giám đốc xưởng phim 20th Century Fox, 1946.*

Những trích dẫn này nhắc nhở rằng chúng ta nên đặt những câu hỏi phản biện khi những người truyền đạt viện dẫn đến các thẩm quyền. Chúng ta cần hỏi: “*Vì sao chúng ta nên tin vào thẩm quyền này?*” Cụ thể hơn, chúng ta cần đặt những câu hỏi sau:

Thẩm quyền đó có mức độ chuyên môn, được đào tạo hay có kiến thức đặc biệt đến đâu về chủ đề đang được nói đến? Đây có phải là chủ đề mà người đó đã nghiên cứu một thời gian dài? Hay người đó có nhiều kinh nghiệm liên quan đến chủ đề không?

Thẩm quyền đó có được tiếp cận đặc biệt trực tiếp với các sự việc không? Ví dụ, cô ta/anh ta có tham gia trực tiếp vào sự việc mà cô ta/anh ta đưa ra tuyên bố về nó không? Nói chung, bạn nên tin vào một thẩm quyền là *nguồn trực tiếp* – hơn là *các nguồn gián tiếp*. Ví dụ, các tạp chí *Rolling Stone* và *Wired* là các nguồn gián tiếp, trong khi các tạp chí nghiên cứu như *Tạp chí của Hội Y học Mỹ* (*Journal of the American Medical Association*) là các nguồn trực tiếp.

Có lý do chính đáng nào để tin rằng thẩm quyền đó không làm sai lệch các ảnh hưởng? Những nhân tố có thể ảnh hưởng đến cách đưa dẫn chứng là các nhu cầu cá nhân, các kỳ vọng từ trước, các niềm tin ban đầu, thái độ, giá trị, giả định và lý tưởng. Ví dụ, nếu hiệu trưởng của một trường đại học công lập được hỏi rằng có phải việc cắt giảm tài trợ cho giáo dục là không tốt cho trường đại học của ông không, ông rất có thể trả lời là “đúng vậy” và đưa ra nhiều lý lẽ thuyết phục. Ông ta có thể đưa ra một quan điểm không thiên vị về tình huống đó. Tuy nhiên, do địa vị của ông ta, chúng ta sẽ đặt nghi vấn rằng có thể ông ta đã chỉ tìm những lý lẽ để chứng minh cho sự thiên vị của mình.

Bằng từ *thiên vị* và *thành kiến*, chúng tôi muốn nói tới một loại cảm giác cá nhân mạnh mẽ về sự tốt xấu của điều gì đó trước khi chúng ta xem xét đến các dẫn chứng của nó, đến mức nó cản trở khả năng đánh giá dẫn chứng một cách khách quan. Vì có nhiều nhân tố gây nhiễu trong hầu như mọi đánh giá của chúng ta, chúng ta không thể trông đợi có một thẩm quyền *hoàn toàn* không thiên vị. Tuy nhiên chúng ta có thể trông đợi rằng một thẩm quyền có thể ít thiên vị hơn thẩm quyền khác và cố gắng xác định những điều gây nhiễu bằng cách đi tìm các lợi ích cá

nhân của thẩm quyền trong vấn đề đó. Ví dụ, chúng ta sẽ đặc biệt cảnh giác khi thẩm quyền có quan điểm muốn thu lợi về tài chính từ các hành động mà cô ta/anh ta tán thành.

Chúng ta không nên bác bỏ một tuyên bố chỉ vì nghi ngờ rằng nó có thể bị chi phối bởi các lợi ích cá nhân của thẩm quyền. Cần kiểm tra xem liệu các thẩm quyền khác nhau với các thái độ, các kỳ vọng ban đầu, các giá trị và các sở thích khác nhau có đồng tình với nhau không. Do đó, chúng ta nên đặt câu hỏi: *“Thẩm quyền đó có thường xuyên đưa ra các tuyên bố đáng tin cậy không?”*

Bạn sẽ muốn đặc biệt qua tâm đến phẩm chất của các thẩm quyền khi gặp một tuyên bố chân thực trên Internet. Khi chúng ta lên mạng, hầu như ai cũng đều có thể là một “thẩm quyền” bởi người ta được tự do tuyên bố bất cứ điều gì họ muốn, và không có một phương pháp thích hợp để đánh giá những tuyên bố đó. Nó rõ ràng là một tình huống “người mua hãy cảnh giác”!

Các lời nhận xét về sách, sản phẩm gia dụng, nhà hàng, khu nghỉ dưỡng, khách sạn, giao dịch và dịch vụ đang ngày càng đưa ra nhiều ảo giác về độ tin cậy – nhiều lời phê bình thường là giả, được thuê viết hoặc được bán. Các nghiên cứu cho thấy có đến một

phần ba những lời nhận xét trên các trang web là giả mạo; nói cách khác, những người phê bình không hề biết gì hay có một ý kiến cá nhân mạnh mẽ nào về điều họ nhận xét. Các tác giả sách có thể mua những lời phê bình cho sách của họ. Thường thì, những nhận xét chủ yếu đóng vai trò quảng bá sản phẩm hơn là để thông tin một cách khách quan cho người tiêu thụ. Ví dụ, 60% nhận xét cho các sản phẩm trên Amazon là năm sao, ám chỉ một sự thiên vị hướng đến các nhận xét tích cực. Do đó, bạn cần phải tìm các dấu hiệu cho thấy những lời chứng thực và viện dẫn thẩm quyền là đáng tin cậy.

Bạn nên tìm hiểu càng nhiều càng tốt về mục đích của các trang web, bằng cấp cũng như kinh nghiệm của những người đóng góp liên quan, và bản chất của lý luận hỗ trợ cho các kết luận của họ. Hãy hết sức để ý đến cấu trúc lý luận. Hãy kiểm tra xem liệu trang web có liên quan đến hay có đường dẫn đến các trang web đáng tin cậy hay không.

Các dấu hiệu cho thấy trang web là không đáng tin bao gồm: việc thiếu ngày tháng của các bài đăng, giao diện không chuyên nghiệp, các tuyên bố chung chung (ví dụ, “luôn luôn”, “không bao giờ”), và mang tính cảm xúc thay vì được xác minh cẩn thận, quan điểm hoàn toàn một chiều, thiếu các nguồn của dẫn

chứng, có các bằng chứng là tin đồn và nhiều lỗi ngụy biện trong lý luận. Cuối cùng, hãy tìm các bằng chứng về chủ đề đó trên các trang mạng khác.

CÁCH DÙNG CÂU HỎI PHẢN BIỆN TRONG TRƯỜNG HỢP NÀY

Khi bạn tìm ra được vấn đề trong việc sử dụng trực giác, trải nghiệm cá nhân, các trường hợp ví dụ, những lời chứng thực và viện dẫn thẩm quyền làm dẫn chứng thì bạn đã có một cơ sở chính đáng để do dự trước kết luận dựa trên dẫn chứng đó. Việc nhận biết vấn đề này bảo vệ bạn trước những lý luận giả. Tuy nhiên, bạn cũng cần công bằng với tất cả các lập luận, nên bạn có thể yêu cầu người đưa ra các dẫn chứng không thỏa đáng đó cung cấp cho bạn những dẫn chứng thuyết phục hơn. Hãy tạo mọi điều kiện có thể cho lập luận.

Viết học thuật và dẫn chứng

Khi viết, tức là bạn cam kết tuân thủ một bộ các quy ước và tiêu chuẩn viết. Nhiều quy ước và tiêu chuẩn có liên quan đến phong cách viết, ví dụ quy ước tránh từ rút gọn¹ hay tránh ngôn từ tục tĩu. Những

1. Nguyên văn: *contraction*. Trong tiếng Anh có sử dụng các từ rút gọn như *can't* thay cho *can not*, *don't* thay cho *do not*... (ND)

quy ước này thay đổi tùy từng hoàn cảnh – những lời bình luận nhiệt tình có thể thích hợp trên Facebook với bạn bè, nhưng trong một báo cáo nghiêm túc lên cấp trên thì lại không phù hợp. Nguyên tắc này cũng bao gồm các loại hình dẫn chứng mà bạn chọn dùng trong bài viết của bạn. Các dẫn chứng mà chúng tôi đưa ra trong chương này thường thích hợp lối viết không quá trang trọng và trong giao tiếp bình thường, như lời nhận xét về một nhà hàng mới trên Urbanspoon.com hay lời thuyết phục những game thủ tải về và cài đặt các gói mở rộng mới. Tuy nhiên, chúng tôi nghĩ rằng phần lớn việc viết lách của các bạn trong vài năm tới sẽ là các bài viết học thuật. Các bài viết học thuật thường đi kèm với các yêu cầu cụ thể về tính thích hợp của dẫn chứng. Các yêu cầu là tùy theo từng lĩnh vực, nhưng chúng cũng có nhiều điểm chung. Khi bạn hiểu được những yêu cầu này, chúng có thể giúp bạn quyết định xem có nên mở rộng lập luận của mình bằng nhiều dẫn chứng hơn hay không.

Trong việc viết học thuật, những nghiên cứu được xác minh công khai, được thực hiện bằng phương pháp khoa học, và được nhận xét bởi các đồng nghiệp của tác giả trước khi đem ra công bố là những nghiên cứu có giá trị cao. Những tiêu chuẩn

này làm tăng tính tin cậy của dẫn chứng. Chúng giúp các quan sát có tính khái quát hơn. Chúng ta sẽ bàn vì sao chúng có thể giúp khái quát các quan sát trong Chương 9. Còn lúc này, hãy để ý trong bài viết học thuật của bạn những lý lẽ được hỗ trợ bởi trực giác, trải nghiệm cá nhân, lời chứng thực hay viện dẫn thẩm quyền. Có lẽ bạn sẽ muốn hỗ trợ cho những phần này bằng các nghiên cứu có nhận xét của đồng nghiệp, tham khảo các phương pháp nghiên cứu chặt chẽ và các nghiên cứu được thực hiện bằng các tiêu chuẩn học thuật. Trong viết học thuật, độc giả của bạn sẽ mong được thấy và sẽ đánh giá cao những dẫn chứng này.

Trong chương này, chúng tôi đã tập trung vào việc đánh giá một vài loại dẫn chứng được sử dụng để hỗ trợ cho các tuyên bố chân thực: trực giác, trải nghiệm cá nhân và chuyện kể, các lời chứng thực và viện dẫn thẩm quyền. Những dẫn chứng như thế cần phải được sử dụng một cách cẩn thận. Chúng tôi đã cung cấp cho bạn một số câu hỏi mà bạn cần hỏi để xác định liệu một dẫn chứng như thế có phải là một *dẫn chứng thuyết phục* không. Trong Chương 9, chúng tôi sẽ bàn về các loại dẫn chứng khác, trong khi tiếp tục với câu hỏi: “*Dẫn chứng đó có thuyết phục không?*”

BÀI TẬP THỰC HÀNH

Câu hỏi phản biện: Các loại dẫn chứng: trực giác, trải nghiệm cá nhân, các trường hợp ví dụ, các lời chứng thực và các viện dẫn thẩm quyền có thuyết phục không?

Hãy đánh giá dẫn chứng trong ba đoạn văn sau.

Đoạn 1

“Nhiều thanh thiếu niên đang sử dụng một sản phẩm mới và độc đáo có tên là Proactiv để xử lý các vấn đề về mụn trứng cá. Đây là một công thức điều trị hiệu quả và có giá phải chăng giúp cải thiện và trẻ hóa làn da và giữ cho da của bạn được khỏe mạnh lâu hơn. Theo nhà sản xuất, người dùng sẽ có một ‘làn da sạch mịn hơn chỉ trong ba ngày.’ Nhiều người nổi tiếng đã nhận xét về sản phẩm trong các phỏng vấn:

Julianne Hough: ‘Da tôi giờ đây đã sạch mụn, tôi cảm thấy tươi mới và rạng rỡ. Tôi rất tự tin.’

Naya Rivera: ‘Bạn phải tìm thứ gì đó có tác dụng và bạn phải chiến đấu hết mình với mụn. Thật may mắn, tôi đã có Proactiv...’”

Đoạn 2

“Tiêm Botox có phải là một cách làm căng da mặt an toàn không? Theo một cuộc phỏng vấn

với Tiến sĩ N. O. Worries trên tạp chí *Cosmo*, tiêm Botox không gây ra phản ứng phụ nguy hiểm nào. Bác sĩ Worries, người đã thực hiện hàng trăm ca tiêm Botox mỗi tháng, là một bác sĩ lâu năm tại Thành phố New York và có phòng khám riêng. Cô khẳng định chưa từng có một vấn đề nghiêm trọng nào xảy ra đối với bất kỳ lần tiêm nào và các khách hàng của cô chưa bao giờ nhắc đến các tác dụng phụ. Thêm nữa, Hiệp hội Phẫu thuật thẩm mỹ Hollywood (Hollywood Association for Cosmetic Surgeons) tuyên bố chính thức trong một thông cáo báo chí rằng Botox chưa bao giờ gây ra phản ứng phụ tiêu cực nào cả, bất kể các tranh luận của các bác sĩ khác.”

Đoạn 3

“Ăn chay có thật sự tốt hơn ăn thịt? Câu trả lời là có! Đã có một số nghiên cứu chỉ ra nhiều lợi ích của việc ăn chay so với việc ăn thịt. Thêm nữa, chỉ cần hỏi những người ăn chay là họ sẽ nhanh chóng giải thích cho bạn chế độ ăn của họ ưu việt hơn so với chế độ của những người ăn mặn như thế nào. Quan trọng hơn, nhiều nhà hàng và các doanh nghiệp đang thêm các món chay vào thực đơn của họ; nên rõ ràng là, ăn chay là tốt hơn ăn thịt.”

CÁC PHẢN HỒI MẪU

Đoạn 1

KẾT LUẬN: *Proactiv trị mụn hiệu quả.*

LÝ LỄ: *Những người nổi tiếng say sưa về những tác động tích cực của sản phẩm này trong việc trị mụn.*

Chúng ta không nên dựa vào lời chứng thực của những người nổi tiếng làm “bằng chứng” thuyết phục. Đoạn văn này minh họa cho nhược điểm của việc lấy những lời chứng thực làm dẫn chứng, cũng như sức ảnh hưởng của sự kỳ vọng lên sự nhận thức về vấn đề thực tế. Những trường hợp thành công này có xảy ra thường xuyên không? Liệu những người sử dụng phương pháp trị mụn được chọn ra ngẫu nhiên có ca tụng nó nhiều đến thế không? Những người nổi tiếng được chọn này có dễ bị ảnh hưởng không? Nếu chưa thu thập được những dữ kiện nghiên cứu có hệ thống hơn thì chúng ta không nên kết luận rằng sản phẩm này có hiệu quả trong việc điều trị mụn trứng cá.

Đoạn 2

KẾT LUẬN: *Tiêm Botox là an toàn.*

LÝ LỄ: *Một bác sĩ phẫu thuật thẩm mỹ và một tổ chức chuyên gia tuyên bố rằng Botox là an toàn.*

Chúng ta nên tin bao nhiêu phần vào những viện dẫn thẩm quyền này? Không nhiều lắm. Trước

hết, cả hai thẩm quyền đều có vẻ rất thiên vị. Họ kiểm tiền từ việc đưa ra các tuyên bố an toàn. Nhận xét chứng thực của bác sĩ Worries là đặc biệt đáng ngờ bởi nó chỉ dựa trên kinh nghiệm của cô ta. Cô ta có thể đã không tìm các bằng chứng về những ca không thành công. Các tuyên bố của nhóm chuyên gia cũng đáng ngờ hết như tuyên bố của bác sĩ Worries vì tổ chức đó bao gồm các chuyên gia phẫu thuật thẩm mỹ, những người có thể thực hiện tiêm Botox. Nếu tổ chức đó cung cấp một số nghiên cứu đáng tin cậy về lý do vì sao Botox là an toàn thì có lẽ các tuyên bố của nó sẽ thuyết phục hơn.

Các kiểu dẫn chứng: Quan sát cá nhân, nghiên cứu khoa học và loại suy thuyết phục đến mức nào?

Trong chương này, chúng tôi sẽ tiếp tục đánh giá các dẫn chứng. Chúng tôi tập trung vào những loại dẫn chứng thường gặp sau: quan sát cá nhân, các nghiên cứu khoa học và loại suy. Chúng ta cần đặt câu hỏi như thế nào mỗi khi thấy các kiểu dẫn chứng này?



Câu hỏi phản biện: Những dẫn chứng quan sát cá nhân, nghiên cứu khoa học, và loại suy thuyết phục đến đâu?

DẪN CHỨNG BẰNG CÁC QUAN SÁT CÁ NHÂN

Viên cảnh sát đã bắn và giết chết một người không có vũ khí nên bị buộc tội. Mặc dù anh ta kể

rằng nạn nhân khi đó đang với tay lấy một khẩu súng, nhưng những người có mặt tại đó kể lại rằng nạn nhân không có hành động đe dọa nào.

Chúng ta có thể tin vào quan sát của những người có mặt tại đó ở mức nào? Một loại dẫn chứng có giá trị khác là các quan sát cá nhân, là cơ sở cho hầu hết các lý luận hằng ngày và trong các nghiên cứu khoa học. Ví dụ, chúng ta chắc chắn về điều gì đó chúng ta thấy. Vì thế, chúng ta thường xem việc chứng kiến tận mắt là dẫn chứng. Tuy nhiên, vì nhiều lý do, các quan sát cá nhân hóa ra lại là những dẫn chứng không đáng tin.

Những người quan sát không như những tấm gương phản chiếu, họ không đưa ra cho chúng ta những quan sát “rõ ràng”. Điều họ “thấy” và thuật lại đã bị lọc qua một loạt các giá trị, thái độ và tiêu chuẩn. Chúng ta có xu hướng thấy hoặc nghe những gì chúng ta muốn thấy hoặc nghe, chọn ghi nhớ những phần trải nghiệm phù hợp nhất với những trải nghiệm của mình trước đó. Thêm nữa, có nhiều yếu tố gây trở ngại cho việc thấy được chính xác sự việc, như chúng ta không đủ tập trung, sự việc diễn ra nhanh và bầu không khí căng thẳng. Chẳng hạn, bạn có thể quan sát không chính xác những gì diễn ra nếu lúc đó bạn đang đứng ngay sát một

người đang chĩa súng về phía người thu ngân của ngân hàng.

Khi những tường thuật về các sự kiện trên báo, tạp chí, sách, truyền hình, Internet và trong các nghiên cứu khoa học được sử dụng làm dẫn chứng, bạn cần xác định xem có cơ sở nào để tin được những tường thuật đó không. Những tường thuật đáng tin cậy nhất sẽ là những tường thuật dựa trên những quan sát gần đây nhất bởi nhiều người ở những góc nhìn rõ nét nhất, mà những người này không có những trông đợi hay thiên kiến về sự việc được quan sát ấy.

DẪN CHỨNG BẰNG CÁC NGHIÊN CỨU KHOA HỌC

“Các nghiên cứu cho thấy...”

‘Các nhân viên điều tra nghiên cứu đã phát hiện qua khảo sát gần đây rằng...’

‘Một báo cáo trên tập san y khoa *New England Journal of Medicine* chỉ ra rằng...’”

Những nghiên cứu khoa học thu thập một cách có hệ thống các quan sát của những người làm nghiên cứu khoa học có đào tạo cũng được coi là một dạng thẩm quyền. Chúng phụ thuộc rất nhiều vào quan sát và là một dạng dẫn chứng được đánh giá cao. Các kết quả nghiên cứu đáng tin cậy đến đâu? Cũng như

viện dẫn thẩm quyền nói chung, chúng ta không thể biết câu trả lời cho đến khi chúng ta đặt thật nhiều câu hỏi.

Xã hội sử dụng các phương pháp khoa học làm chỉ dẫn để xác định sự thật vì các sự việc trong thế giới của chúng ta liên hệ với nhau rất phức tạp, và vì con người có thể đưa ra các quan sát hay các giả thuyết sai về các sự việc này. Phương pháp khoa học là để giúp tránh sự thiên lệch trong các quan sát về thế giới và trong trực giác cũng như tư duy lẽ thường của chúng ta.

Phương pháp khoa học có gì đặc biệt? Trên hết, nó tìm kiếm thông tin dưới dạng *dữ kiện được công khai thừa nhận* – tức là, các dữ kiện từ việc những người có trình độ chuyên môn khác có thể quan sát và rút ra kết luận tương tự. Do đó, ví dụ, nếu một nhà nghiên cứu nói rằng cô ta/anh ta có thể tổng hợp được nhiệt hạch nguội trong phòng thí nghiệm thì thí nghiệm đó sẽ đáng tin cậy hơn nếu các nhà nghiên cứu khác cũng đạt được các kết quả như vậy. Nói cách khác, chúng ta có thể tin được các kết quả nghiên cứu khoa học này bởi chúng đã được thực hiện thành công nhiều lần (*tức là lặp đi lặp lại*).

Một đặc điểm quan trọng thứ hai của phương pháp khoa học là *tính đối chứng* – tức là, việc sử

dụng các biện pháp đặc biệt để hạn chế sai sót khi quan sát và trình bày các kết quả nghiên cứu. Ví dụ, nếu sự sai lệch trong quan sát có thể gây ra vấn đề lớn thì các nhà nghiên cứu có thể thử đối chứng sai sót này bằng cách cho nhiều người cùng quan sát và xem mức độ đồng tình giữa họ đến đâu. Các nhà khoa học tự nhiên thường kiểm tra tính đối chứng bằng việc thực hiện các nghiên cứu trong phòng thí nghiệm để giảm đến mức tối thiểu các nhân tố không liên quan. Đáng tiếc là, sự đối chứng trong môi trường xã hội thực tế lại thường khó khăn hơn ở trong phòng thí nghiệm; do đó, rất khó để áp dụng phương pháp khoa học này cho nhiều hành vi phức tạp của con người.

Ngôn ngữ chính xác là yếu tố quan trọng thứ ba trong phương pháp khoa học. Các khái niệm thường khó hiểu, tối nghĩa và mơ hồ. Phương pháp khoa học là cố gắng sử dụng ngôn ngữ một cách chính xác và nhất quán.

Biết rằng khoa học rộng lớn hơn những gì chúng ta đang bàn đến ở đây, chúng tôi vẫn muốn bạn ghi nhớ rằng, các nghiên cứu khoa học, khi được thực hiện đúng, sẽ là một trong các nguồn dẫn chứng tốt nhất, bởi nó nhấn mạnh vào tính *lặp lại*, *sự đối chứng* và tính *chính xác*.

Vấn đề chung của các kết quả nghiên cứu

Đáng tiếc là, việc có một nghiên cứu về một vấn đề không có nghĩa là nghiên cứu đó là dẫn chứng đáng tin cậy hay ý nghĩa diễn giải của dẫn chứng đó là chính xác. Cũng giống như những viện dẫn khác, viện dẫn đến nghiên cứu khoa học cần phải được sử dụng rất cẩn trọng. Thêm nữa, một số vấn đề, đặc biệt là những vấn đề về hành vi con người, chỉ có thể được giải đáp chung chung kể cả khi có các dẫn chứng xác thực nhất. Do đó, chúng ta cần phải đưa ra nhiều câu hỏi về các nghiên cứu khoa học trước khi quyết định có nên dựa vào kết luận của chúng và dựa đến mức độ nào.

Khi người truyền đạt viện dẫn đến các nghiên cứu làm dẫn chứng, bạn nên nhớ:

1. *Chất lượng* của các nghiên cứu thường khá *khác nhau*. Có những nghiên cứu cẩn thận và những nghiên cứu sơ sài, và chúng ta nên dựa nhiều hơn vào các nghiên cứu cẩn thận. Bởi quá trình nghiên cứu rất phức tạp và khó tránh khỏi những tác động từ bên ngoài, ngay đến những người được đào tạo kỹ lưỡng các kỹ năng làm nghiên cứu đôi khi cũng có thiếu sót trong các nghiên cứu khoa học của mình; bài viết đăng trên một tạp chí khoa học không thể đảm bảo rằng bài viết đó là hoàn toàn chính xác theo một cách nào đó.

2. Các *kết quả* nghiên cứu thường *mâu thuẫn* nhau. Do đó, chỉ viện dẫn ra một trong số các nghiên cứu khoa học về vấn đề đó thường sẽ dẫn đến các kết luận lạc hướng. Các kết quả nghiên cứu xứng đáng nhận được sự chú ý của chúng ta, nhất là khi chúng lại được kiểm chứng bởi nhiều hơn một nhà nghiên cứu hoặc nhóm nghiên cứu. Nhiều tuyên bố chưa từng được kiểm chứng, và rất nhiều kiểm chứng cho ra kết quả không giống với kết quả ban đầu. Ví dụ, một nghiên cứu được đăng trên một tạp chí y khoa có uy tín gần đây phát hiện rằng 41% kết quả kiểm chứng đối với các nghiên cứu được đánh giá cao về các can thiệp y tế thành công cho thấy một cách đây thuyết phục rằng tuyên bố ban đầu là sai hoặc phóng đại quá mức (xem bài “Lies, Damned Lies, and Medical Science”, đăng tháng 11, 2010, *Tạp chí Atlantic Magazine*). Chúng ta luôn cần đặt câu hỏi: “Đã có nhà nghiên cứu nào khác cũng thu được kết quả đó chưa?”
3. Các kết quả nghiên cứu *không chứng minh* cho kết luận. May mắn thì chúng cũng chỉ *hỗ trợ* cho các kết luận. Những kết quả như thế không tự chứng minh được! Các nhà nghiên cứu phải luôn *diễn giải* ý nghĩa các kết quả của họ, và

mọi kết quả nghiên cứu đều có thể có nhiều hơn một cách diễn giải (xem Chương 8). Do đó, kết luận của nhà nghiên cứu không nên được xem là “sự thật” đã được chứng minh. Khi bạn gặp các tuyên bố như “các kết quả nghiên cứu cho thấy...”, bạn nên hiểu là “các nhà nghiên cứu giải thích các kết quả nghiên cứu của họ rằng...”

4. Cũng như chúng ta, các nhà nghiên cứu cũng có các kỳ vọng, thái độ, giá trị và nhu cầu có thể khiến họ bị sai lệch trong việc đặt vấn đề, cách thực hiện nghiên cứu và cách giải thích các kết quả nghiên cứu của mình. Ví dụ, các nhà khoa học thường đặt nhiều tâm huyết vào một giả thuyết. Nếu Viện đường quốc gia Mỹ (*American Sugar Institute*) tài trợ học bổng cho dự án nghiên cứu hè của bạn thì sẽ rất khó để bạn thấy rằng mức độ tiêu thụ đường ở thanh thiếu niên là quá nhiều. Ai cũng có thể sai, và các nhà khoa học cũng khó có thể khách quan với các dữ kiện xung đột với giả thuyết của mình. Một điểm mạnh quan trọng trong nghiên cứu khoa học là nó cố gắng công khai các quy trình và kết quả để người khác có thể đánh giá chất lượng và sau đó thử tái hiện lại nó. Tuy nhiên, bất kể báo cáo khoa học có khách quan đến đâu thì trong nó vẫn *luôn tồn tại một phần không khách quan*.

5. Người nói và người viết thường *bóp méo hoặc đơn giản hóa các kết luận nghiên cứu*. Có thể có những sai lệch đáng kể giữa kết luận của nghiên cứu ban đầu và việc sử dụng dẫn chứng để hỗ trợ cho giả thuyết của nhà nghiên cứu. Ví dụ, nhà nghiên cứu có thể nói rõ các kết luận trong báo cáo nghiên cứu ban đầu của mình chỉ để những người khác có thể sử dụng các kết luận đó mà không cần phải giải thích gì thêm.
6. “*Các dữ kiện*” trong các nghiên cứu thay đổi theo thời gian, đặc biệt là những điều phát biểu về hành vi con người. Ví dụ, các “dữ kiện” nghiên cứu sau đã được chứng thực bởi các nghiên cứu khoa học quan trọng, nhưng đã bị bác bỏ bởi bằng chứng nghiên cứu gần đây:
 - Prozac, Zolof và Paxil có hiệu quả hơn một giả dược¹ trong hầu hết các trường hợp căng thẳng.
 - Uống dầu cá, tập thể dục và chơi game puzzle giúp chống chọi được với bệnh mất trí nhớ Alzheimer.

1. Nguyên văn tiếng Anh: *placebo*. *Placebo* là một chất trơ, không có tác dụng chữa bệnh, không gây dị ứng, hoàn toàn vô hại và được coi là một giả dược và được thầy thuốc giới thiệu với bệnh nhân là có tác dụng chữa bệnh. Nó có tác dụng trấn an, làm yên lòng người bệnh hơn là để chữa bệnh. (ND)

- Vaccine sởi gây ra bệnh tự kỷ.

7. Các nghiên cứu có mức độ nguy tạo khác nhau.
Thường thì, để đạt được mục đích đối chứng, nghiên cứu mất đi một chút chất lượng thực tế. Nghiên cứu càng nguy tạo thì càng khó để khái quát hóa nghiên cứu vào thế giới thật bên ngoài. Tính nguy tạo đặc biệt rõ ràng trong các nghiên cứu về hành vi phức tạp của con người. Ví dụ, các nhà khoa học xã hội sẽ cho người ta ngồi trong một căn phòng và chơi trò chơi ngầm ẩn việc kiểm tra quá trình lập luận của họ. Họ cố gắng tìm hiểu xem vì sao người ta lại đưa ra một số quyết định khi đối diện với các kịch bản khác nhau. Tuy nhiên, chúng ta nên hỏi: “Liệu việc ngồi trước máy tính và nghĩ về các tình huống giả định có quá giả tạo để chúng ta biết được nhiều điều về cách con người đưa ra các quyết định khi đối diện với các vấn đề nan giải thật sự không?”
8. *Nhu cầu về lợi ích tài chính, địa vị, sự an toàn và các yếu tố khác có thể ảnh hưởng đến các kết quả nghiên cứu và đối tượng nghiên cứu.* Các nhà nghiên cứu là con người chứ không phải máy tính, nên việc họ hoàn toàn khách quan là cực kỳ khó. Những áp lực về tài trợ, hợp đồng hay

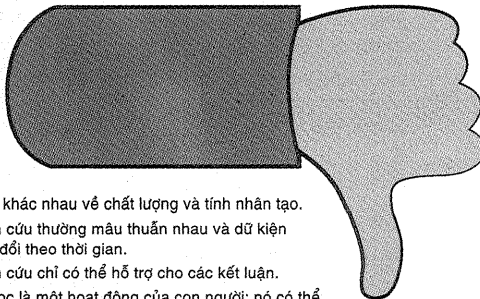
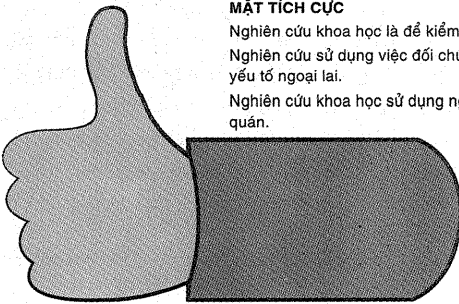
các phần thưởng cá nhân khác có thể ảnh hưởng đến cách diễn giải các dữ kiện của nhà nghiên cứu. Ví dụ, nghiên cứu khoa học do một công ty dược phẩm tài trợ có xu hướng đưa ra các kết luận tích cực về việc điều trị bằng thuốc của công ty đó hơn là nghiên cứu khoa học về cùng một loại thuốc do các nhà tài trợ không liên quan đến công ty dược đó tài trợ, chẳng hạn, các cơ quan tài trợ của chính phủ liên bang.

MẶT TÍCH CỰC

Nghiên cứu khoa học là để kiểm chứng công khai.

Nghiên cứu sử dụng việc đối chứng để hạn chế tối đa các yếu tố ngoại lai.

Nghiên cứu khoa học sử dụng ngôn ngữ chính xác và nhất quán.



MẶT TIÊU CỰC

Các nghiên cứu rất khác nhau về chất lượng và tính nhân tạo.

Các kết quả nghiên cứu thường mâu thuẫn nhau và dữ kiện thực tế có thể thay đổi theo thời gian.

Các kết quả nghiên cứu chỉ có thể hỗ trợ cho các kết luận.

Nghiên cứu khoa học là một hoạt động của con người; nó có thể bị bóp méo và không khách quan.

Các gợi ý giúp đánh giá các nghiên cứu khoa học

Hãy áp dụng các câu hỏi sau cho các kết quả nghiên cứu để xác định xem các kết quả đó có phải là dẫn chứng đáng tin cậy không.

1. *Chất lượng của nguồn báo cáo là gì?* Thường thì những báo cáo đáng tin cậy nhất là những báo cáo được đăng trên các tạp chí và có kết quả được đánh giá bởi chuyên gia. Đó là những báo cáo nghiên cứu của nó sẽ không được thừa nhận nếu không được đánh giá bởi một loạt các chuyên gia liên quan. Thường thì - chứ không phải luôn luôn - nguồn càng có uy tín thì nghiên cứu càng có chất lượng. Nên, hãy tìm hiểu càng nhiều càng tốt về uy tín của nguồn.
2. Ngoài chất lượng của nguồn thì liệu có dấu hiệu nào trong nội dung thông tin cho thấy nghiên cứu đã được tiến hành kỹ lưỡng? Ví dụ, *báo cáo có miêu tả chi tiết các thể mạnh đặc biệt của nghiên cứu không?* Không may là, hầu hết các báo cáo về các kết quả nghiên cứu trên các tạp chí, báo chí, bản tin truyền hình và trên các blog nổi tiếng không thể cung cấp đầy đủ chi tiết các thông tin về nghiên cứu để đảm bảo cho đánh giá của chúng ta về chất lượng của nghiên cứu.
3. *Nghiên cứu được thực hiện cách đây bao lâu, và có lý do gì để tin rằng các kết quả có thể đã thay đổi theo thời gian?* Nhiều kết luận nghiên cứu thay đổi theo thời gian. Ví dụ, nguyên nhân của căng thẳng, tội phạm hay bệnh tim vào năm 1980 có thể khá khác so với năm 2014.
4. *Các kết quả nghiên cứu có được lặp lại trong các nghiên cứu khác không?* Khi có một sự liên hệ xuất hiện nhiều lần và nhất quán trong các nghiên cứu chi tiết - ví dụ, mối liên hệ giữa hút thuốc lá và ung thư - tức là có lý do để tin nó, ít nhất là cho đến khi những người không đồng tình có thể đưa ra các bằng chứng thuyết phục cho quan điểm của họ.

5.	<i>Người truyền đạt có cẩn thận và khách quan trong việc chọn các nghiên cứu để đề cập không? Chẳng hạn, các nghiên cứu có kết quả trái ngược có bị bỏ qua không? Người nghiên cứu có chỉ chọn những nghiên cứu hỗ trợ cho quan điểm của cô ta/anh ta không?</i>
6.	<i>Có dấu hiệu của ý thức tư duy phản biện mạnh không? Người nói hoặc người viết có cho thấy một thái độ phản biện đối với các nghiên cứu trước hỗ trợ cho quan điểm của cô ta/anh ta không? Hầu hết các nghiên cứu đều cần phải giải thích rõ các giới hạn của nó. Người truyền đạt có sẵn sàng giải thích điều này không?</i>
7.	<i>Có lý do nào để một người có thể xuyên tạc kết quả của nghiên cứu đó không? Chúng ta cần phải cảnh giác với những tình huống mà trong đó người nghiên cứu cần phải tìm được một loại kết quả nào đó.</i>
8.	<i>Các điều kiện nghiên cứu có phải là nguy tạo và vì thế bị bóp méo không? Hãy luôn hỏi, "Các điều kiện thực hiện nghiên cứu giống với điều kiện mà người thực hiện nghiên cứu đang khái quát hóa đến mức nào?"</i>
9.	<i>Chúng ta có thể khái quát hóa đến đâu với ví dụ nghiên cứu đó? Vì đây là một vấn đề quan trọng, chúng ta sẽ bàn luận kỹ hơn trong phần sau.</i>
10.	<i>Có bất kỳ sự thiên lệch hay bóp méo nào trong các khảo sát, các câu hỏi thăm dò ý kiến, cách tính điểm hay các cách đo đạc khác mà nhà nghiên cứu đã sử dụng không? Chúng ta cần có niềm tin rằng người nghiên cứu đã đo đạc chính xác những gì cô ta/anh ta muốn đo. Vấn đề thiên lệch trong các khảo sát và câu hỏi thăm dò ý kiến là khá phổ biến ở các nghiên cứu và chúng tôi sẽ thảo luận một cách chi tiết hơn trong phần sau.</i>

Như bạn có thể thấy, bất kể dẫn chứng nghiên cứu có chất lượng đến đâu thì chúng ta cũng cần

tránh chấp nhận các kết quả nghiên cứu quá sớm. Tuy nhiên, bạn không nên BÁC BỎ một kết luận có cơ sở khoa học chỉ vì có MỘT CHÚT nghi vấn về nó. Sự chắc chắn thường là một mục tiêu không thể đạt được, nhưng mọi kết luận đều không có mức độ chắc chắn như nhau, và chúng ta nên sẵn sàng đón nhận một số kết luận hơn so với một số khác. Do đó, khi đánh giá một cách phản biện các kết quả nghiên cứu, hãy cảnh giác các lỗi lý luận đòi hỏi một sự chắc chắn trong lập luận trong khi có thể có một vài điểm không chắc chắn mà cũng không phủ nhận kết quả đó. Chúng tôi gọi lỗi lý luận này là *nguy biện sự chắc chắn không thể xảy ra*.



Nguy biện: sự chắc chắn không thể xảy ra: Cho rằng kết luận của một nghiên cứu nên bị bác bỏ nếu nó không hoàn toàn chắc chắn.

KHÁI QUÁT HÓA TỪ MẪU NGHIÊN CỨU

Người nói và người viết thường sử dụng các kết quả nghiên cứu để hỗ trợ cho những khái quát, tức là, các tuyên bố về *các sự việc một cách khái quát*. Ví dụ, “việc kê đơn thuốc để điều trị ung thư đã có hiệu quả đối với 75% bệnh nhân được nghiên cứu” không phải là một khái quát; “dùng thuốc có thể chữa khỏi được ung thư tuyến tụy” là một khái quát. Đa phần

những khái quát mà chúng ta thường gặp cần phải được kiểm tra thật kỹ xem nó có bị khái quát quá mức không! Hãy xem vì sao.

Trước tiên, điều quan trọng trong việc xác định mức độ khái quát là cách chọn mẫu nghiên cứu. Mức độ khái quát của các kết quả nghiên cứu là dựa trên *các con số, phạm vi, và tính ngẫu nhiên* của các sự kiện hay con người trong nghiên cứu. Phương thức lựa chọn các sự kiện hay con người để nghiên cứu được gọi là *lấy mẫu*.

Vì các nhà nghiên cứu không thể nghiên cứu tất cả các sự kiện hay con người cho điều họ muốn khái quát, nên họ phải chọn một cách lấy mẫu nào đó; và một số cách sẽ được họ ưu tiên hơn các cách khác. Bạn cần ghi nhớ một vài điểm quan trọng khi suy xét, đánh giá các mẫu nghiên cứu:

1. Phạm vi lấy mẫu phải đủ rộng để làm rõ được khái quát hoặc kết luận đó. Trong hầu hết trường hợp, càng có nhiều sự kiện hay người được quan sát thì kết luận càng đáng tin. Nếu chúng ta muốn khái quát mức độ sinh viên nhận giúp đỡ từ bạn bè khi viết bài luận thì chúng ta nên nghiên cứu 1.000 sinh viên hơn là chỉ nghiên cứu có 100.

2. Mẫu nghiên cứu phải có độ rộng hay tính đa dạng, nhiều như các loại sự việc mà từ đó sẽ rút ra kết luận. Ví dụ, nếu các nhà nghiên cứu muốn khái quát về thói quen uống rượu ở sinh viên nói chung thì các dẫn chứng của họ phải dựa trên việc lấy mẫu nhiều nhóm sinh viên khác nhau ở nhiều môi trường đại học khác nhau.
3. Mẫu nghiên cứu càng *ngẫu nhiên* càng tốt. Khi người nghiên cứu chọn mẫu nghiên cứu một cách ngẫu nhiên, họ cố gắng đảm bảo rằng mọi sự kiện mà họ muốn khái quát có *cơ hội* được chọn làm mẫu *ngang nhau*; họ muốn tránh sự thiên vị. Các thăm dò lớn, như Thăm dò của Viện Gallup¹ là ví dụ, luôn cố gắng chọn mẫu nghiên cứu một cách ngẫu nhiên. Sự ngẫu nhiên này giúp họ không bị rơi vào việc chọn các sự việc hay người được nghiên cứu theo các đặc điểm thiên vị. Bạn có thấy những mẫu sau có các đặc điểm thiên vị không?

1. Nguyên văn: *Gallup Poll* là bộ phận của Gallup thường xuyên tiến hành các cuộc thăm dò công luận. Các kết quả, phân tích và các đoạn video được cập nhật hằng ngày. Về mặt lịch sử, Gallup Poll đã thu thập và theo dõi thái độ của công chúng về các vấn đề chính trị, xã hội và kinh tế, bao gồm các những chủ đề nhạy cảm hoặc gây tranh cãi từ năm 1935. (ND)

- Những người tình nguyện trả lời phỏng vấn về tần suất hoạt động tình dục.
- Chỉ những người có điện thoại bàn.
- Sinh viên môn tâm lý học đại cương.
- Người sử dụng các mạng truyền hình cụ thể, như FOX hay MSNBC.

Do đó, câu hỏi chúng ta nên đặt với mọi nghiên cứu khoa học là, “Có bao nhiêu sự việc hoặc người được họ dùng làm mẫu nghiên cứu, và mức độ ngẫu nhiên của những mẫu nghiên cứu này đến đâu?”

Không quan tâm đủ đến các giới hạn của việc lấy mẫu nghiên cứu sẽ dẫn đến sự *khái quát quá mức* các kết quả nghiên cứu, đưa ra một khái quát quá rộng so với điều được giới hạn trong nghiên cứu. Ở Chương 8, chúng ta đã gọi sự *khái quát quá mức* đó là *nguy biến khái quát hóa vội vã*. Hãy cùng xem xét kỹ một nghiên cứu bị *khái quát quá mức*:

“Những người tham gia dịch vụ hẹn hò trực tuyến có xu hướng tìm được người hợp với mình. Các nhà nghiên cứu đã tiến hành một cuộc khảo sát trực tuyến với 229 người, độ tuổi từ 18 đến 65, đã từng sử dụng các trang web hẹn hò. Người được hỏi sẽ nói về mối quan hệ tình cảm qua mạng của họ. Nghiên cứu cho thấy: 94% người tham gia khảo sát

có gặp lại ‘người bạn trên mạng’ của họ sau buổi hẹn đầu tiên, và các mối quan hệ kéo dài trung bình ít nhất là bảy tháng.”

Các phương pháp lấy mẫu nghiên cứu không cho phép một sự khái quát rộng như thế. Kết quả nghiên cứu trên ám chỉ rằng kết luận là đúng đối với *tất cả* những người sử dụng các dịch vụ hẹn hò trực tuyến, trong khi đó nó chỉ thực hiện nghiên cứu trên một trang web và chỉ có tổng cộng 229 người tham gia. Nó không nói rõ được tiêu chí lựa chọn mẫu; bởi vậy, tính ngẫu nhiên và phạm vi của nó là không rõ ràng. Chẳng hạn, rất có thể những người tình nguyện tham gia là những người từng tìm được một người hợp với mình. Kết quả nghiên cứu là thiếu sót bởi nó khái quát quá mức quá nhiều.



Lưu ý: Điều chúng ta khái quát chỉ có thể đúng với những người và sự việc giống với những người và sự việc mà chúng ta lấy làm mẫu nghiên cứu.

KHÁI QUÁT TỪ CÁC THANG ĐO NGHIÊN CỨU

Mọi nghiên cứu đều đòi hỏi có một hệ thang đo cho các hành vi được nghiên cứu. Ví dụ, nếu một nhà nghiên cứu đang tìm hiểu xem liệu một phương pháp giáo dục có giúp thúc đẩy tư duy phản biện không thì nhà nghiên cứu đó sẽ phải quyết định xem nên quy

ước thế nào là tư duy phản biện. Cũng như nhiều khái niệm, có nhiều cách để định nghĩa và định mức tư duy phản biện. Do đó mọi kết luận sẽ chỉ được áp dụng trong phạm vi thang đo được sử dụng. Bởi các khái niệm có thể được đánh giá theo nhiều cách, các kết luận của nghiên cứu là tương ứng với thang đo mà nhà nghiên cứu đã lựa chọn. Nhiều công cụ khác nhau đã được tạo ra để đo các hành vi quan trọng, bao gồm các bảng câu hỏi, bảng khảo sát, các phản hồi cho việc khảo sát... Một số thang đo có thể được xem như các chỉ báo về kỹ năng, nó chính xác hơn nhiều so với kết quả thu được từ một bài kiểm tra trắc nghiệm. Tương tự, một thang đo hạnh phúc mang nghĩa rất khác so với các nghiên cứu phân tích nguyên nhân của hạnh phúc.

Vì các kết quả nghiên cứu chỉ có thể khái quát được về một loại thang đo được dùng, nên khi đánh giá phản biện một nghiên cứu khoa học, chúng ta cần hỏi: Thang đo cho khái niệm được nghiên cứu này là gì, và cách đo ấy có thỏa đáng không? Để tư duy phản biện, chúng ta cần trả lời được câu hỏi đó. Ví dụ, các nhà nghiên cứu đo khả năng tự kiểm chế ở trẻ nhỏ qua việc quan sát trẻ khi đứng trước hai lựa chọn, nhận ngay một cái kẹo dẻo hay đợi 15 phút để có được hai cái. Chúng ta cần hỏi: “Kẹo dẻo có phải

là một thang đo sự tự kiểm chế tốt không, và liệu các kết quả có khác đi khi sử dụng một thang đo khác, như thang đo việc đánh giá của cha mẹ đối với khả năng tự kiểm chế ham muốn của con cái họ?”

Khi bạn đánh giá các nghiên cứu khoa học, hãy luôn hỏi “Thang đo được sử dụng ở đây là gì, và chúng thỏa đáng đến đâu?”, đồng thời hãy nhớ rằng các kết quả của nghiên cứu chỉ có thể được khái quát trong phạm vi thang đo được sử dụng. Do đó, ví dụ, một nghiên cứu kết luận rằng những người đã kết hôn hạnh phúc hơn những người độc thân dựa trên kết quả một khảo sát với câu hỏi “Bạn có hạnh phúc không?”, kết luận đó nên được hiểu là, những người đã kết hôn hạnh phúc hơn những người độc thân, *với điều kiện là khái niệm hạnh phúc được định nghĩa bằng một câu trả lời tự đánh giá trong một bảng câu hỏi khảo sát*. Nếu bạn không đồng ý với giả định mang tính định nghĩa đó thì bạn sẽ không thể chấp nhận được kết luận của nhà nghiên cứu! Một phần quan trọng của việc đánh giá các nghiên cứu là hiểu được cách đo các khái niệm của các thang đo trong nghiên cứu đó. Tự làm quen với nhiều loại thang đo mà các nhà nghiên cứu sử dụng có thể giúp bạn đưa ra được các đánh giá về chất lượng của những thang đo đó. Ví dụ, một số nhà nghiên cứu đã đo mức độ hạnh phúc

bằng cách cho các đối tượng tham gia nghiên cứu chấm điểm mức độ hạnh phúc của mình tại các thời điểm khác nhau trong ngày.

Việc xác định tính thỏa đáng của một thang đo có thể bao gồm các kỹ thuật đánh giá vượt khỏi phạm vi cuốn sách này. Tuy nhiên, chỉ cần xác định được thang đo được sử dụng, cố gắng hình dung bản thân mình trong vị trí của những người được đo, và nhớ rằng các kết quả chỉ có thể được khái quát trong phạm vi các thang đo đó, bạn đã có một hiểu biết quan trọng về các giới hạn của kết quả nghiên cứu. Đặt mình vào vị trí của một người tham gia nghiên cứu thường cho bạn những hiểu biết có ích.

Hãy luôn luôn đặt cho các nghiên cứu những câu hỏi sau: “Các thang đo thỏa đáng đến đâu?” và “Liệu có các cách khác để đo các khái niệm đó không, và nếu có thì chúng có cho ra các kết quả khác không?”

CÁC KHẢO SÁT VÀ BẢNG CÂU HỎI THĂM DÒ CÓ TÍNH THIÊN VỊ

Một buổi tối, bạn vừa dùng bữa xong thì điện thoại reo. “Chúng tôi đang tiến hành một cuộc khảo sát dư luận. Bạn có thể trả lời một vài câu hỏi không?” Nếu bạn trả lời “có”, thì bạn sẽ là một trong số hàng nghìn người tham gia khảo sát hằng năm –

một phương pháp nghiên cứu thường gặp nhất. Hãy nghĩ xem bạn thường nghe cụm từ “theo các kết quả khảo sát mới đây” đến mức nào.

Các khảo sát và bảng câu hỏi thường được dùng để đo hành vi, thái độ và niềm tin của mọi người. Chúng đáng tin đến đâu? Cũng còn tùy! Những cuộc khảo sát thường chịu nhiều ảnh hưởng; cho nên, phải rất cẩn thận khi giải thích ý nghĩa của chúng. Hãy cùng xem xét một số điều gây ảnh hưởng.

Trước tiên, để các phản hồi có ý nghĩa, chúng phải được trả lời một cách trung thực. Tức là, những lời kể trực tiếp cần phản ánh được niềm tin và thái độ thật sự. Tuy nhiên, vì nhiều lý do, người ta thường giấu đi sự thật. Ví dụ, họ có thể đưa ra các câu trả lời mà họ nghĩ họ nên đưa ra, hơn là các câu trả lời phản ánh những niềm tin thật sự của họ. Họ có thể có thái độ thù địch đối với các câu hỏi hay với loại câu hỏi đưa ra. Ngoài ra, họ có thể suy nghĩ quá ít về câu hỏi. Nếu bạn từng là một người tham gia khảo sát, bạn có thể kể thêm những điều gây ảnh hưởng khác.



Lưu ý: Bạn không thể cho rằng các câu trả lời trong khảo sát phản ánh chính xác thái độ thật sự.

Thứ hai, nhiều câu hỏi khảo sát diễn đạt khá mơ hồ; chúng có thể có nhiều cách hiểu. Những người

khác nhau có thể phản ứng với các câu hỏi khác nhau! Ví dụ, hãy hình dung các cách diễn giải của câu hỏi khảo sát sau đây: “Bạn có nghĩ đó là một chương trình chất lượng trên truyền hình không?” Các từ ngữ trong khảo sát càng mơ hồ thì các kết quả càng ít đáng tin cậy.

Bạn nên đặt câu hỏi: “Các câu hỏi khảo sát được hỏi như thế nào?” Thường thì, ngôn từ của một câu hỏi càng cụ thể thì lý giải của các cá nhân được khảo sát càng tương tự nhau.

Thứ ba, các khảo sát có chứa nhiều *sự thiên vị tích hợp* khiến chúng càng đáng ngờ hơn. Hai thiên vị quan trọng nhất là *dùng từ thiên vị* và *ngữ cảnh thiên vị*. Việc sử dụng các từ ngữ thiên vị để hỏi là một vấn đề phổ biến; một thay đổi nhỏ trong cách đặt câu hỏi có thể tạo ra một ảnh hưởng lớn lên cách nó được trả lời. Hãy cùng xem xét một kết luận dựa trên một cuộc thăm dò gần đây và nhìn vào câu hỏi khảo sát.

“Một giáo sư đại học phát hiện rằng, 56% số người đang theo học tại trường đại học này khi được hỏi đã tin rằng chương trình chăm sóc sức khỏe của Obama là một sai lầm lớn cho quốc gia.”

Bây giờ, hãy xem kỹ câu hỏi khảo sát: “Bạn nghĩ gì về những nỗ lực sai lầm của tổng thống trong việc áp đặt thứ chủ nghĩa xã hội Obamacare lên quốc gia?”

Bạn có nhìn ra sự thiên vị tích hợp trong đó không? Các từ khóa chính là “những nỗ lực sai lầm của tổng thống” và “áp đặt thứ chủ nghĩa xã hội Obamacare.” Chẳng phải là các phản hồi sẽ khá khác nếu câu hỏi được viết là: “Bạn nghĩ gì về nỗ lực của tổng thống nhằm cung cấp một hệ thống chăm sóc sức khỏe có bảo hiểm mở rộng, chi phí thấp hơn và tăng bảo hiểm chăm sóc sức khỏe cho người Mỹ?” Như vậy, các phản hồi thu được ở đây là một chỉ số bị sai lệch về thái độ liên quan đến chương trình chăm sóc sức khỏe mới này.

Phải luôn kiểm tra về khả năng thiên vị trong dữ kiện của khảo sát và câu hỏi thăm dò. *Hãy xem xét cẩn thận cách dùng từ trong các câu hỏi!*

Ngữ cảnh cũng có ảnh hưởng mạnh mẽ lên câu trả lời. Kể cả các câu trả lời cho cùng một câu hỏi cũng có thể khác nhau trong mỗi khảo sát, tùy vào cách nó được trình bày và vị trí của nó trong bảng câu hỏi khảo sát. Câu hỏi sau được đưa ra ở cả hai khảo sát gần đây: “Bạn có nghĩ rằng chúng ta nên hạ độ tuổi uống rượu xuống dưới 21 tuổi?” Trong một khảo sát, câu hỏi này đứng sau một câu hỏi khác: “Bạn có cho rằng nên trao quyền được bỏ phiếu cho trẻ em đủ 18 tuổi như hiện nay?” Trong khảo sát còn lại, không có câu hỏi nào trước nó. Không ngạc nhiên khi, hai

khảo sát cho ra các kết quả khác nhau. Bạn có thấy rằng ngữ cảnh có thể gây ảnh hưởng lên những người trả lời không?

Một yếu tố quan trọng nữa là độ dài. Trong các khảo sát dài, người ta có thể trả lời các mục sau khác so với các mục trước đơn giản là vì họ cảm thấy mệt. *Hãy cảnh giác với các yếu tố ngữ cảnh khi đánh giá các kết quả khảo sát.*

Do câu trả lời trong các cuộc khảo sát chịu ảnh hưởng của nhiều yếu tố, như mong muốn được làm hài lòng người phỏng vấn hay cách hiểu câu hỏi, chúng ta có nên xem dẫn chứng từ khảo sát là dẫn chứng thuyết phục không? Có nhiều tranh cãi về vấn đề này, nhưng câu trả lời của chúng tôi là “có”, miễn là chúng ta cẩn thận và không khái quát rộng hơn những gì được giới hạn. Một số khảo sát có uy tín hơn các khảo sát khác. Chất lượng của khảo sát càng tốt thì bạn càng nên tin vào các kết quả của nó.

Lời khuyên của chúng tôi là hãy xem xét cẩn thận các *quy trình* của khảo sát trước khi chấp nhận các *kết quả* của khảo sát đó. Một khi bạn đã xác định chắc chắn chất lượng của quy trình đó, bạn có thể đưa ra *khái quát đạt tiêu chuẩn* của riêng bạn – một khái quát đã tính đến mọi sự thiên vị mà bạn có thể thấy được. Kể cả các khảo sát có thiên vị cũng có thể chứa

đựng nhiều thông tin; nhưng bạn cần biết được các thiên vị đó là gì để không bị mù quáng bởi các kết quả của nó.

DẪN CHỨNG BẰNG LOẠI SUY

Hãy nhìn kỹ cấu trúc của các lập luận ngắn dưới đây, đặc biệt chú ý đến lý lẽ hỗ trợ cho kết luận.

1. Không cần phải lo sợ rằng mạng Internet sẽ dẫn đến sự biến mất của báo giấy và tạp chí. Rốt cuộc thì, xem ti vi vào bữa tối đã không khiến cho việc nấu ăn biến mất.
2. Là một nhà giáo dục, điều quan trọng là sớm loại bỏ những học sinh có vấn đề và xử lý các vấn đề mà chúng gây ra, bởi vì một quả trứng thối làm hỏng món omelet.

Cả hai lập luận đều sử dụng *phép loại suy* làm dẫn chứng, một loại dẫn chứng khá khác so với những gì chúng ta đã từng đánh giá. Thoạt nhìn, các loại suy thường có vẻ rất thuyết phục. Nhưng chúng thường đánh lừa chúng ta; và chúng ta cần phải hỏi: “Làm thế nào để biết được một loại suy có phải là một dẫn chứng thuyết phục hay không?” Trước khi đọc tiếp, hãy thử *xác định tính thuyết phục trong hai lập luận trên*.

Bạn có để ý thấy rằng các loại suy thường sử dụng các phép so sánh không? Chúng dựa vào *sự tương đồng*

làm dẫn chứng chính. Lý luận là như sau: “Chúng ta biết nhiều về một điều gì đó trong thế giới của chúng ta (X), và một sự việc đang được nói đến (Y) có vẻ *giống như* X theo một cách đặc biệt nào đó. Nếu hai điều này giống nhau ở một vài khía cạnh thì chúng hẳn là cũng giống nhau ở những khía cạnh khác.”

Một lập luận có sử dụng sự tương đồng đã biết giữa hai điều làm cơ sở để kết luận về một đặc điểm chưa biết của một trong hai điều đó là một *lập luận bằng loại suy*.

Loại suy vừa khuyến khích những hiểu biết sâu sắc vừa đánh lừa chúng ta. Ví dụ, phép loại suy rất hiệu quả trong các lý luận khoa học và pháp luật. Khi chúng ta suy ra các kết luận về con người dựa trên các thí nghiệm trên chuột, chúng ta lý luận bằng loại suy. Phần lớn suy nghĩ của chúng ta về cấu trúc phân tử là các lý luận loại suy. Khi chúng ta đưa ra các quyết định cho một vụ án pháp luật, chúng ta có thể lấy căn cứ cho quyết định đó dựa trên sự tương đồng của nó với những vụ án trước đó. Ví dụ, khi các thẩm phán tiếp cận vấn đề rằng liệu việc hạn chế các đóng góp của các tập đoàn cho các ứng cử viên chính trị có vi phạm hiến pháp bảo vệ quyền tự do ngôn luận và quyền tự do biểu đạt hay không thì họ phải quyết định xem liệu các đóng góp về tài chính có tương tự

với quyền tự do ngôn luận hay không; đó là lý luận bằng loại suy. Lý luận như vậy có thể khá sâu sắc và thuyết phục.

Nhận diện và hiểu các loại suy

Bạn có thể nhận diện một lập luận loại suy bằng đặc trưng sau: một điều có các đặc điểm đã biết được dùng để giải thích một điều khác có một vài đặc điểm tương tự. Khi đó, một giả định là nếu sự việc chúng ta đang muốn giải thích có những điểm tương đồng với sự việc dùng để so sánh thì nó sẽ giống với sự việc đó ở những khía cạnh khác nữa.

Ví dụ, hãy xem xét loại suy sau: “Học lại môn hình học cũng giống như đi xe đạp. Một khi bạn bắt đầu, bạn sẽ nhớ lại tất cả.” Đi xe đạp, một hoạt động với các đặc điểm đã được biết rõ, được dùng để giải thích cho việc học lại hình học, điều chưa biết, một hoạt động có một vài, chứ không phải tất cả, các đặc điểm tương đồng. Chúng ta đã quen với việc nhảy lên xe đạp sau một thời gian dài không đi và “chúng ta nhớ lại tất cả” khi bắt đầu đi xe đạp lại. Phép loại suy giải thích việc học lại hình học cũng như thế, nó lập luận rằng nếu một người bắt đầu giải lại các bài toán *hình học*, họ sẽ nhớ lại cách giải những bài tập như thế. Lưu ý rằng chúng ta bắt đầu với một sự tương đồng – cả hai hoạt động đều liên quan đến việc học

một kỹ năng – và cho rằng vì thế chúng sẽ có những tương đồng quan trọng khác.

Đánh giá các Loại suy

Bởi lý luận loại suy rất phổ biến, có khả năng vừa chính xác vừa sai lệch, bạn sẽ thấy việc nhận diện và biết được cách đánh giá các lý luận loại suy một cách có hệ thống là khá hữu ích. Để đánh giá được chất lượng của một loại suy, bạn cần tập trung vào hai yếu tố:

1. Sự giống nhau và khác nhau giữa hai điều được đem ra so sánh.
2. Tính *thích hợp* của những tương đồng và khác biệt.

Một lời cảnh báo: Bạn có thể luôn thấy MỘT VÀI điểm tương đồng giữa hai điều bất kỳ. Cho nên, việc lý luận loại suy sẽ không thể là thuyết phục chỉ vì những điều được so sánh có nhiều điểm tương đồng. Các loại suy có tính thuyết phục cao sẽ là những loại suy mà hai điều được đem ra so sánh có những tương đồng *thích hợp* và thiếu các khác biệt *thích hợp*. Mọi loại suy đều cố gắng nêu ra các yếu tố cơ bản đằng sau. *Những tương đồng và khác biệt thích hợp là những gì có liên quan trực tiếp đến các yếu tố cơ bản đằng sau mà phép loại suy nêu ra.*

Hãy cùng kiểm tra tính hợp lý của lập luận bằng loại suy sau:

“Tôi không cho chó của mình chạy lung tung trong khu phố và gây rắc rối, vậy tại sao tôi lại không nên thực thi một lệnh giới nghiêm từ 8 giờ tối cho đứa con 16 tuổi của mình? Tôi có trách nhiệm giữ cho con gái tôi được an toàn, cũng như phải chịu trách nhiệm về những gì nó có thể làm khi ra ngoài. Chó của tôi ở yên trong sân, và tôi muốn con gái tôi ở trong nhà. Như thế, tôi biết được chính xác cả hai đang làm gì.”

Một tương đồng lớn giữa một thú nuôi và một đứa trẻ là cả hai không được xem là công dân hoàn chỉnh cùng các quyền và trách nhiệm của người trưởng thành. Thêm nữa, như người nói đã khẳng định thì ông ấy có trách nhiệm giữ cho con chó và con gái mình được an toàn. Tuy nhiên, chúng ta cần lưu ý một số khác biệt. Con chó là một thú nuôi không có các kỹ năng tư duy bậc cao và không thể đánh giá đúng sai. Cô con gái thì lại là một con người với khả năng nhận thức phân biệt được khi nào sự việc là đúng hay sai và khi nào cô ấy không nên làm điều gì có thể khiến cô ấy (hay cha mẹ cô ấy) gặp rắc rối. Thêm nữa, là một con người, cô ấy có một *số quyền và đáng có được sự tôn trọng nhất định* cho quyền tự chủ của mình. Do đó, vì cô con gái có thể làm những việc mà một con chó không thể làm,

những khác biệt là thích hợp để đánh giá loại suy này. Loại suy này không thể thỏa mãn những phân biệt liệt kê trên, vì thế không thể hỗ trợ được cho kết luận.

Một chiến lược khác có thể giúp bạn đánh giá các lý luận loại suy là *tạo ra các loại suy thay thế* để hiểu được hiện tượng mà tác giả hoặc người nói đang nói tới. Những loại suy đó có thể hỗ trợ hoặc mâu thuẫn với các kết luận rút ra từ loại suy ban đầu. Nếu chúng mâu thuẫn với kết luận ban đầu thì tức là chúng đã cho thấy vấn đề trong lý luận loại suy ban đầu.

Một cách hiệu quả để tạo ra các loại suy của riêng bạn:

1. Xác định một vài đặc điểm quan trọng của điều bạn đang nghiên cứu.
2. Cố gắng tìm ra các tình huống khác mà bạn biết có một số đặc điểm tương tự. Động não. Cố gắng hình dung ra nhiều tình huống khác nhau.
3. Cố gắng xác định xem liệu tình huống quen thuộc đó có thể giúp bạn hiểu hơn về tình huống chưa biết kia không.

Ví dụ, khi nghĩ về sách báo khiêu dâm, bạn có thể thử nghĩ về các tình huống khác trong đó người ta liên tục nghĩ một điều gì đó là mất đạo đức do cách con người bị đối xử trong một tình huống nhất định

hay bởi việc xem một cái gì đó có thể khiến những người khác làm thế. Bạn có nghĩ về các trò đùa kỳ thị, phân biệt hay sự bất công trong công việc? Thế còn các lập luận mà tuyên bố rằng việc chơi các trò chơi điện tử bạo lực, xem các phim hành động hay nghe nhạc heavy metal¹ là nguyên nhân khiến trẻ em hành xử bạo lực? Liệu những lập luận như thế có gợi ý cho các cách nghĩ khác về sách báo khiêu dâm không?

Lúc này bạn phải có khả năng đánh giá một cách có hệ thống hai lập luận loại suy ở phần đầu của mục này. Hãy đặt những câu hỏi cần thiết để nhận diện một lập luận loại suy. Sau đó, hãy đặt những câu hỏi để đánh giá lập luận đó. Hãy tìm những tương đồng và khác biệt thích hợp. Thường thì, càng có nhiều tương đồng hơn khác biệt thì loại suy đó càng có sức thuyết phục. Một loại suy thuyết phục là khi bạn *không* thể tìm thấy một khác biệt phù hợp nào và bạn có thể tìm thấy các bằng chứng thuyết phục rằng những tương đồng phù hợp có tồn tại.

Có một sự khác biệt thích hợp làm giảm sức thuyết phục trong hai ví dụ loại suy của chúng tôi. Hãy xem xét đánh giá của chúng tôi:

1. *Heavy metal* (thường được gọi tắt là metal): một thể loại nhạc rock. (ND)

Ví dụ thứ nhất: “Các bữa tối có ti vi và mạng Internet đều khiến việc hoàn thành các công việc phức tạp và mất nhiều thời gian trở nên dễ dàng hơn. Tuy nhiên, việc đọc báo ảnh và báo giấy có thể không mang lại niềm vui thích giống như khi nấu một bữa ăn ngon.”

Ví dụ thứ hai: “Những tương tác giữa các học sinh trong môi trường lớp học rất phức tạp. Không thể dễ dàng xác định được ảnh hưởng của một học sinh lên nhóm, cũng như rất khó để đoán định được ảnh hưởng của nhóm lên một cá nhân. Ngược lại, một quả trứng thối chắc chắn sẽ làm hỏng bất kỳ món ăn nào chế biến từ nó. Thêm nữa, việc xem một người như những vật không thể thay đổi, không thể trưởng thành như trứng thối là có vấn đề.”

Phép loại suy đánh lừa khớp với định nghĩa của chúng tôi về một lỗi ngụy biện trong lý luận; một sự đánh lừa như vậy được gọi là *ngụy biện so sánh bất xứng*.



Ngụy biện: so sánh bất xứng: Xuất hiện khi một phép loại suy được đưa ra trong đó có những sự bất tương đồng quan trọng.

Theo một nghĩa nào đó, mọi loại suy đều bất xứng bởi chúng đưa ra giả định sai rằng, vì hai điều giống nhau ở một vài khía cạnh, chúng nhất định

phải giống nhau ở các khía cạnh quan trọng khác. Có lẽ tốt nhất là bạn hãy nghĩ rằng loại suy có thể có các mức độ thuyết phục mạnh yếu khác nhau. Nhưng ngay cả những loại suy thuyết phục nhất cũng chỉ mang tính gợi ý. Do đó, nếu một tác giả rút ra kết luận về một sự việc từ so sánh với một sự việc khác thì tác giả đó nên đưa ra nhiều dẫn chứng hơn để hỗ trợ cho nguyên lý được tiết lộ bởi sự tương đồng đáng chú ý nhất đó.

LÚC NÀO BẠN CÓ THỂ TIN TƯỞNG CÁC Ý KIẾN CỦA CHUYÊN GIA NHẤT?

Từ cuộc thảo luận của chúng ta về các câu hỏi cần phải trả lời trước khi thừa nhận các kết luận của chuyên gia, chúng ta biết rằng các chuyên gia cũng có thể sai hoặc đi lệch hướng. (Ví dụ, xem trong cuốn *Wrong: Why Experts Keep Failing Us and How to Know When Not to Trust Them* [tạm dịch: *Sai lầm: Vì sao các chuyên gia luôn khiến chúng ta thất vọng và làm cách nào để biết khi nào thì không nghe theo họ*], David H. Freedman, 2010, Little Brown Co., Ltd.)

Trong bối cảnh có nhiều người giỏi chuyên môn đến đáng ngờ, làm sao biết được khi nào bạn có thể tin tưởng vào các ý kiến chuyên gia? Chúng tôi gợi ý bạn làm theo những lời khuyên sau đây:

- Bạn tránh tư duy Hệ thống 1 và dựa vào tư duy Hệ thống 2 để đánh giá lời khuyên đó.
- Bạn để lý trí dẫn dắt cảm xúc. Ý kiến đó đáng tin vì nó được chứng minh bằng các lý lẽ và dẫn chứng, chứ không phải vì bạn cảm thấy nó đúng hay thú vị hay mới lạ hay nó khẳng định các niềm tin khác hay nó giúp bạn chiếm được ưu thế trong một lập luận về “phía mình.” Cảm giác muốn ngay lập tức chia sẻ ý kiến đó lên Facebook hay Twitter nên là một cảnh báo rằng bạn nên CHỜ và chuyển sang trạng thái Hệ thống 2.
- Nó vượt qua được các câu hỏi phản biện kiểm tra mà bạn đã học. Ví dụ, lời khuyên được hỗ trợ bởi các nghiên cứu mà bạn đã đánh giá là những nghiên cứu cẩn thận và không bị ảnh hưởng quá mức bởi các xung đột về lợi ích.
- Nó có chứa các tuyên bố đạt tiêu chuẩn.
- Nó không phổ quát và nó thừa nhận các giới hạn trong phạm vi áp dụng của nó; chẳng hạn như, bản chất của các cá nhân trong phạm vi áp dụng của kết luận là gì. Nó không khái quát quá rộng.
- Nó được trình bày trong phạm vi ngữ cảnh của nghiên cứu. Các bằng chứng không tự nhiên

xuất hiện, và các kết quả của nó không áp dụng cho mọi đối tượng. Nó xuất hiện trong nhiều nghiên cứu khác, một số ủng hộ và một số bác bỏ các kết luận hay các khía cạnh trong kết luận của nó. Các kết luận đáng tin cậy nhất không có được nhờ các nghiên cứu đơn lẻ, mà là nhờ các nghiên cứu của nhiều chuyên gia qua một quãng thời gian. Các kết luận chỉ dựa trên một nghiên cứu đơn lẻ là cực kỳ đáng ngờ và thường được chứng minh là sai.

- Nó trụ vững trước những kiểm tra phản biện của các chuyên gia trong lĩnh vực khác.
- Hãy tìm đọc các nguồn thông tin bàn luận phân tích chuyên sâu về các tuyên bố của nghiên cứu, như các tạp chí, sách, báo, các trang web và blog có đăng tải các thảo luận phản biện dài.

Rõ ràng có thể thấy là không thể đánh giá kỹ càng mọi ý kiến của chuyên gia. Tuy nhiên, ý kiến chuyên gia đó càng có liên quan đến những điều bạn quan tâm thì bạn càng muốn nghiên cứu những bằng chứng hiện có về nó.

Việc tìm hiểu và mạng Internet

Chúng ta đang ở thế kỷ 21. Chúng tôi ngờ rằng bạn đi trước hàng năm ánh sáng so với gã khờ mù

công nghệ Homer Simpson¹, người đã lấy làm lạ khi thốt lên: “Họ có Internet trên máy tính, bây giờ à?” Chúng tôi sẽ lấy làm ngạc nhiên nếu như bạn không sử dụng mạng Internet trong khi chuẩn bị cho việc viết. Tìm hiểu trên mạng Internet, về cơ bản, đã thay đổi cách chúng ta thu thập dẫn chứng, khiến thông tin dễ tiếp cận hơn gấp nhiều lần. Phải đánh đổi điều gì để có được mức độ thuận tiện chưa từng thấy này? Chúng ta phải xem xét một khối lượng lớn dẫn chứng thu thập được bằng một sự hoài nghi cao độ. Hãy ghi nhớ những lời khuyên này để có thể giải quyết những khó khăn khi tìm hiểu trên Internet.

Ở phần trước của chương này, chúng ta đã bàn về tầm quan trọng của việc tìm hiểu lý lịch của tác giả. Chúng tôi mong rằng bạn nhận diện được những thiên vị hay những xung đột về lợi ích có thể có. Để cân nhắc ý kiến của một thẩm quyền, chúng ta cần biết được thông tin của người đó và những thiên vị của họ. Trang *Onion*, một trang web tin tức trào phúng nổi tiếng, minh họa cách mà mạng Internet đã khiến cho công việc này trở nên đặc biệt khó khăn. Trong một bài viết vào năm 2008 “Local Idiot to Post

1. Homer Simpson: một nhân vật trong loạt phim hoạt hình *The Simpsons*. (ND)

Comment on the Internet” (tạm dịch: *Tên gốc địa phương đăng bình luận trên Internet*), có trích dẫn lời của “tên gốc địa phương” tiết lộ các kế hoạch của mình: “Tôi nay mình dự định sẽ xem đoạn video đang gây tranh cãi, bấm vào nút ‘reply’ phía trên khung dành cho đóng góp ý kiến của thành viên và viết một phản hồi, cẩn thận đầu tư càng ít càng tốt và đảm bảo là dùng toàn chữ viết hoa và đặt sai các dấu chấm câu [...]. Mặc dù mình không chắc ý kiến này chính xác sẽ gây ra điều gì, nhưng mình khá chắc rằng nó sẽ cực kỳ ngốc nghếch đến mức không thể tin nổi.” Phải chi tất cả những người đóng góp ý kiến trên mạng Internet đều thành thật với chúng ta đến thế!

Tầm quan trọng của việc tìm hiểu độ tin cậy của nguồn càng lớn khi chúng ta thêm vào những nguồn từ Internet. Các tuyên bố trên mạng Internet như tuyên bố từ những vùng Miền Tây Hoang Dã. Không có cảnh sát trưởng tại thị trấn để đảm bảo rằng chỉ có các tuyên bố đúng và công bằng được đăng bởi những người dân có trách nhiệm. Trong hình thức hiện tại, nó không có giới hạn. Bất cứ ai cũng có thể tạo một trang web hay một trang blog. Các trang web có thể mang một vẻ đáng tin cậy trong khi thật ra nó được tạo ra bởi một người với chương trình nghị sự không rõ ràng. Hãy xem xét một số trang web được lập ra

bởi các nhà hoạt động xã hội The Yes Men, chẳng hạn như <http://dowethics.com>. Sau khi điều tra, những người ghé thăm trang web phát hiện rằng nó không phải được lập ra bởi Dow¹. Thật ra, trang web là một chỉ trích chua chất về các hoạt động môi trường của công ty hóa chất đó. Tuy ví dụ này là cá biệt, chúng tôi hy vọng nó nhắc nhở bạn rằng những người lập ra các trang web có thể có một lý lịch không rõ ràng.

Ngay cả sau khi bạn cho rằng một tác giả trên mạng là đáng tin cậy, bạn vẫn nên đặt nhiều câu hỏi hơn. Các trang web không có người để giám sát, nên các dẫn chứng đáng ngờ hoặc không đúng vẫn có thể dễ dàng được đăng lên. Nhà bình luận châm biếm trên chương trình Comedy Central, Stephen Colbert muốn chứng minh rằng những thông tin sai lệch có thể dễ dàng được đăng tải lên mạng Internet. Trong show truyền hình Colbert Report của mình, ông đã biên tập lại bách khoa toàn thư trực tuyến Wikipedia. Trong vòng năm giờ đồng hồ, Wikipedia nói rằng George Washington đã KHÔNG sở hữu nô lệ và số lượng voi của châu Phi đã tăng gấp ba lần trong sáu tháng vừa qua. (Để biết thêm về châm biếm này, hãy xem bài viết năm 2002 của tờ *Onion*, “Factual Error

1. Để chỉ Dow Jones. (ND)

Found on Internet” (tạm dịch: *Các lỗi có thật được tìm thấy trên Internet*), bắt đầu bằng câu “Kỷ nguyên Thông tin đã giáng một đòn choáng váng vào thứ Hai khi một lỗi thực tế được phát hiện trên mạng Internet.”¹⁾ Để giải quyết vấn đề này, hãy tránh viết về các bằng chứng không có nguồn gốc cụ thể. Hãy dành thời gian tìm hiểu nguồn ban đầu. Khi một đoạn của một bài viết được đăng tải hoặc trích dẫn mà không có dẫn chứng thì tác giả đã đăng đoạn bài viết đó rất có thể đã hiểu lầm hoặc rút ngắn những phần quan trọng.

BÀI TẬP THỰC HÀNH



Câu hỏi phản biện: Dẫn chứng thuyết phục đến đâu?

Đánh giá mỗi đoạn bài tập sau đây bằng cách xem xét chất lượng của các dẫn chứng.

Đoạn 1

Liệu con cái của những người nghiện rượu có nhiều khả năng trở thành những người nghiện rượu không? Để trả lời cho câu hỏi này, các nhà nghiên cứu đã lấy mẫu 451 người thuộc nhóm cai rượu ẩn danh

1. “The Information Age was dealt a stunning blow Monday, when a factual error was discovered on the Internet.”

Alcoholic Anonymous (AA) để xem có bao nhiêu người sẽ nói rằng một trong hai hoặc cả bố và mẹ của họ là những người nghiện rượu. Những người AA trong nghiên cứu hiện đang tham gia một nhóm AA thuộc các bang Ohio, Michigan và Indiana. Nghiên cứu cho thấy 77% số người được hỏi cho rằng cha hoặc mẹ mình có nghiện rượu. Nghiên cứu cũng đã khảo sát một cách ngẫu nhiên 451 người tự cho là không nghiện nặng ở những bang đó. Trong số những người đó, 23% cho là ít nhất cha hoặc mẹ của họ có nghiện rượu.

Đoạn 2

Vì sao không nên cho phép người đủ 18 tuổi tiêu thụ rượu? Những người đủ 18 tuổi được phép làm mọi việc khác mà những người đủ 21 tuổi được làm: đi bỏ phiếu, nhập ngũ, lái xe và sống tự lập.

Đoạn 3

Cần sa y tế có thể là một bước tiến lớn đối với việc điều trị ung thư hiệu quả. Trong khi một số người cho rằng việc hợp pháp hóa cần sa trong y tế sẽ làm tăng việc sử dụng thứ thuốc đó vào mục đích giải trí, tôi lập luận rằng: “Ở đâu có bằng chứng cho khẳng định đó?” Tháng trước, 75 người ở Detroit, Michigan được hỏi liệu họ có cho rằng việc hợp pháp hóa sử

dụng cần sa trong y tế sẽ làm tăng việc sử dụng thuốc đó vào mục đích giải trí ở bang họ không. 93% trả lời rằng họ không tin việc hợp pháp hóa cần sa trong y tế sẽ làm tăng việc sử dụng thuốc đó vào mục đích giải trí. Do đó, các nhà lập pháp quốc gia nên ban hành một đạo luật cho phép việc sử dụng cần sa trong y tế.

CÁC PHẢN HỒI MẪU

Đoạn 1

KẾT LUẬN: *Con cái của những người nghiện rượu có khả năng nghiện rượu cao hơn so với con cái của những người không nghiện rượu.*

LÝ LÊ: *Số người nghiện rượu nói rằng họ có ít nhất một người cha hoặc mẹ nghiện rượu nhiều hơn so với số người không nghiện rượu.*

Lưu ý rằng các kết quả được trình bày ở đây là từ một nghiên cứu không có dẫn chứng. Chúng ta cũng không biết thông tin này được công bố ở đâu, cho nên chúng ta không thể đánh giá liệu nghiên cứu có được kiểm tra kỹ lưỡng trước khi đăng không. Tuy nhiên, chúng ta có thể hỏi một số câu hỏi hữu ích về nghiên cứu này. Số lượng mẫu nghiên cứu là khá lớn, nhưng phạm vi của nó lại đáng ngờ. Mặc dù mẫu nghiên cứu được lấy từ nhiều hơn một bang, nhưng những người thuộc các chương trình AA của những bang này liệu có thể là đại diện cho tất cả những người

nghiện rượu trên cả nước không? Ngoài ra, những người nghiện rượu tham gia chương trình AA so với những người nghiện rượu không tham gia chương trình thì có gì khác nhau? Có lẽ vấn đề nghiêm trọng nhất trong việc lấy mẫu là nó thiếu tính ngẫu nhiên. Trong khi những người không nghiện rượu được cho là được chọn ngẫu nhiên từ ba bang đó, nhưng những người trả lời thuộc AA lại được chọn ra theo kiểu tình nguyện. Những người tình nguyện nói về cha mẹ của mình có khác rất nhiều so với những người không tình nguyện không? Nếu có một sự khác biệt giữa những người tình nguyện và không tình nguyện thì tức là mẫu nghiên cứu này có tính thiên vị.

Các thang đo tính điểm có chính xác không? Trước tiên, không có bất cứ một định nghĩa về *nghiện rượu* nào được đưa ra cho những người thuộc AA tham gia khảo sát. Thêm nữa, chúng ta không biết liệu những người tham gia khảo sát có được biết các tiêu chí để đánh giá mức nghiện rượu của cha mẹ họ hay không. Do đó, chúng ta không thể chắc chắn về tính chân thực của phán xét rằng một người là nghiện rượu hay không. Ngoài ra, vấn đề là nhóm đối chứng được cho là không nghiện rượu lại được chọn ra dựa trên việc tự đánh giá. Chúng tôi biết rằng có một câu trả lời về thế nào là không nghiện rượu, và người ta có xu hướng đưa ra các câu trả lời được xã hội

chấp nhận khi họ không biết phải trả lời thế nào. Xu hướng phản hồi này có thể gây trở ngại cho việc lấy mẫu trong nhóm đối chứng. Chúng ta sẽ muốn biết nhiều hơn về tính chính xác của những đánh giá này trước khi có thể tin hơn vào kết luận.

Đoạn 2

KẾT LUẬN: *Những người đủ 18 tuổi nên được phép tiêu thụ rượu.*

LÝ LỀ: *Những người đủ 18 tuổi không khác so với những người đủ 21 tuổi được phép tiêu thụ rượu.*

Trước tiên, cần lưu ý rằng lý luận này dựa trên một so sánh. Điều chúng ta đã biết, các đặc quyền của người đủ 21 tuổi được sử dụng để làm rõ hơn một sự việc tương tự: Cả những người đủ 18 tuổi và đủ 21 tuổi đều có nhiều đặc quyền như nhau. Tuy nhiên, một khác biệt đáng kể là nhiều người đủ 18 tuổi vẫn chưa phát triển đầy đủ về tâm lý hay ý thức trách nhiệm xã hội như những người đủ 21 tuổi. Nếu chúng ta cho rằng khác biệt này có thể ảnh hưởng đến việc tiêu thụ rượu có trách nhiệm của một người đủ 18 tuổi thì nó đủ để chúng ta bác bỏ loại suy đó xét như một điều chứng minh cho kết luận.

Có các nguyên nhân cạnh tranh nào khác không?

Chúng ta hãy bắt đầu chương này bằng một câu chuyện:

“Một cậu bé hiếu kỳ để ý rằng mặt trời xuất hiện trên bầu trời vào buổi sáng và biến mất vào buổi tối. Bối rối không biết mặt trời đã đi đâu, cậu bé đã cố gắng xem xét thật kỹ lúc mặt trời lặn. Tuy thế, cậu vẫn không thể tìm ra mặt trời đã đi đâu. Sau đó, cậu bé cũng phát hiện rằng người trông trẻ đến vào buổi sáng và về vào buổi tối. Một hôm, cậu hỏi người trông trẻ rằng buổi tối cô ta đi đâu. Người trông trẻ trả lời: “Chị về nhà.” Kết nối việc đến và đi của người trông trẻ với việc đến và đi của ngày và đêm, cậu kết luận rằng việc người trông trẻ về nhà đã khiến cho mặt trời cũng về nhà.”

Rõ ràng câu chuyện này đã minh họa cho một khúc mắc chung khi sử dụng dẫn chứng: cố gắng tìm ra nguyên nhân của một sự việc. Chúng ta không thể tìm ra một cách tiếp cận thông minh cho đến khi hiểu được mô hình nhân quả dẫn đến hiện tượng này. Ví dụ, chúng ta muốn biết những điều gì đã gây ra khủng hoảng tài chính năm 2008. Hoặc, *vì sao* tỷ lệ béo phì tăng đáng kể trong 10 năm qua.

Câu chuyện cũng cho thấy một khúc mắc rất phổ biến khi sử dụng dẫn chứng để chứng minh cho một điều là nguyên nhân của một điều khác – đó là vấn đề về *nguyên nhân cạnh tranh*. Cậu bé trên đã đưa ra một lý giải cho các quan sát của mình: Mặt trời lặn vào buổi tối vì người trông trẻ về nhà.” “Nguyên nhân’ của cậu bé có vẻ hợp lý.” Tuy nhiên, chúng tôi hy vọng rằng bạn có thể tìm thấy một giải thích rất hợp lý khác cho nguyên nhân mặt trời lặn.

Mặc dù các nguyên nhân cạnh tranh sẽ hiếm khi được rõ ràng như trong câu chuyện của chúng tôi, bạn sẽ thường gặp việc các chuyên gia trình bày một giả thuyết để giải thích các sự việc hay các kết quả nghiên cứu trong khi cũng có các giả thuyết *hợp lý khác giải thích được chúng*. Thường thì, những chuyên gia này sẽ không để bạn thấy được các nguyên nhân cạnh tranh vì họ không muốn

bạn bị xao lãng khỏi sự hợp lý hiển nhiên trong các tuyên bố của họ; bạn sẽ phải tự đưa ra các nguyên nhân cạnh tranh. Việc này sẽ đặc biệt có ích khi bạn muốn xem xét liệu “Dẫn chứng đó có thuyết phục không?” Việc có nhiều nguyên nhân cạnh tranh hợp lý để giải thích cho sự việc sẽ khiến chúng ta có đánh giá toàn diện hơn về nguyên nhân được tác giả đưa ra ban đầu.



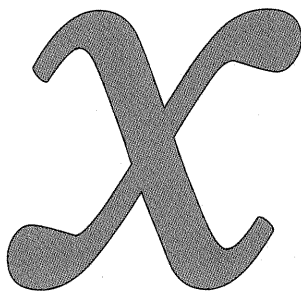
Câu hỏi phản biện: Có các nguyên nhân cạnh tranh không?



Lưu ý: Một nguyên nhân cạnh tranh là một lời giải thích hợp lý khác cho nguyên nhân của một kết quả nào đó.

KHI NÀO NÊN TÌM CÁC NGUYÊN NHÂN CẠNH TRANH?

Bạn cần tìm các nguyên nhân cạnh tranh khi bạn có lý do để tin rằng người viết hoặc người nói đang dùng dẫn chứng để chứng minh nguyên nhân của một điều gì đó. Từ *nguyên nhân* có nghĩa là “gây ra, làm cho xảy ra hay tác động đến”, Những người truyền đạt có thể chỉ ra cho bạn các suy nghĩ nhân quả theo nhiều cách. Chúng tôi có liệt kê một số.



dẫn đến...
 ảnh hưởng...
 được liên kết với...
 ngăn cản...
 làm tăng khả năng...
 xác định...
 kết hợp với...
 có tác dụng là...

Các dấu hiệu của suy nghĩ nhân quả sẽ giúp bạn nhận ra mỗi khi một người truyền đạt đưa ra một nhận định nhân quả. Khi bạn đã nhận diện được một tuyên bố nhân quả, hãy cảnh giác có thể có các nguyên nhân cạnh tranh khác.

TÍNH LAN TỎA CỦA NGUYÊN NHÂN CẠNH TRANH

Việc phát hiện các nguyên nhân cạnh tranh có thể giúp chúng ta phản ứng tốt hơn với các kết luận về nguyên nhân thường gặp trong (a) các mối quan hệ cá nhân hằng ngày, (b) các sự kiện thế giới xảy ra trong quá khứ hoặc đang diễn ra, và (c) kết quả của các nghiên cứu.

Sau đây là một vài ví dụ.

Ví dụ 1. Lý luận trong quan hệ giữa các cá nhân.

“Một sinh viên nói chuyện với một người bạn: Đã hơn 24 tiếng rồi mà bạn trai tớ vẫn chưa trả lời tin nhắn. Hắn là anh ấy giận tớ rồi.”

Nguyên nhân cạnh tranh: Có thể anh ấy đang bận ôn tập cho một bài kiểm tra hoặc để quên điện thoại ở đâu đó.

Ví dụ 2. Một sự kiện thế giới quan trọng.

“Ngày 14 tháng 12 năm 2012, một vụ giết người hàng loạt đã xảy ra. Adam Lanza, 20 tuổi, đã bắn chết 20 trẻ em và 6 nhân viên tại trường Tiểu học Sandy Hook ở Newtown Connecticut. Trước khi lái xe đến trường, Lanza đã giết mẹ của mình tại căn hộ ở Newtown. Cũng giống với những sự kiện tin tức lớn khác, mỗi người đều có những lý giải riêng về nguyên nhân của sự việc. Ngay sau vụ sát hại, một vài suy luận về động cơ gây án đã được đưa ra trên bản tin và trong các talk shows.”

1. Hành động của thủ phạm có thể là do tức giận vì mẹ anh ta khăng khăng buộc anh ta phải đến một bệnh viện tâm thần.
2. Việc chơi các trò chơi điện tử bạo lực đã dẫn đến cơn cuồng sát. Báo cáo cho biết, khi lục soát nhà của Lanza sau vụ xả súng, cảnh sát đã tìm thấy những đĩa trò chơi điện tử bạo lực có giá trị lên đến hàng nghìn đô-la.
3. Lanza đã được kê đơn sử dụng một loại thuốc chống loạn thần kinh, có một số tài liệu liên quan cho rằng loại thuốc này có thể gây rối

loạn kiểm soát xung động và suy nhược ở một số người.

Ví dụ 3. Một nghiên cứu.

“Một nghiên cứu gần đây cho thấy việc cho con bú là tốt cho cả người mẹ lẫn em bé. Nghiên cứu phát hiện rằng những phụ nữ cho con bú nhiều hơn một năm trong đời ít có nguy cơ bị đau tim hay đột quỵ sau khi mãn kinh hơn so với những người chưa từng cho con bú đến 10%. Họ cũng ít có nguy cơ mắc các bệnh tiểu đường, tăng huyết áp và cholesterol cao. Nghiên cứu công bố trên tạp chí *Obstetric & Gynecology* số ra tháng 5 đã phân tích các dữ kiện trên 139.681 phụ nữ tham gia dự án Women's Health Initiative, một nghiên cứu dài hạn cấp quốc gia về phụ nữ trong độ tuổi sau mãn kinh.”

Trong nghiên cứu này, người nghiên cứu có lẽ đã giả thuyết rằng cho con bú là *nguyên nhân* của những lợi ích về sức khỏe của người mẹ, và đã tìm được dẫn chứng thích hợp cho giả thuyết này. Nhưng hãy cho phép chúng tôi đưa ra các nguyên nhân khác hay các nguyên nhân cạnh tranh cho các kết quả đó.

1. Những phụ nữ cho con bú có thể đơn giản là có một cuộc sống lành mạnh hơn những người không cho con bú. Chẳng hạn, họ có thể tập thể dục nhiều hơn hay có chế độ ăn khác hơn,

so với những phụ nữ không cho bú.

2. Những phụ nữ chọn không cho con bú có thể không có nhiều thời gian ở nhà, có thể dẫn đến nhiều áp lực cuộc sống hơn và vì thế phải chịu nhiều vấn đề về sức khỏe hơn.
3. Các lý do phụ nữ không muốn cho con bú có thể liên quan đến việc họ có nhiều vấn đề về sức khỏe hơn những người chọn cho con bú. Ví dụ, những bà mẹ đang phải dùng thuốc hay đang hút thuốc có thể quan tâm đến tính an toàn của việc cho con bú.

Trong các phần tiếp theo, chúng ta sẽ khám phá ý nghĩa của những bài học này đối với người tư duy phản biện.

PHÁT HIỆN CÁC NGUYÊN NHÂN CẠNH TRANH

Việc xác định các nguyên nhân cạnh tranh khá giống với công việc của một thám tử giỏi. Khi bạn nhận ra các tình huống có thể có các nguyên nhân cạnh tranh, bạn tự hỏi những câu như:

- Tôi có thể lý giải dẫn chứng đó theo các cách khác không?
- Có nguyên nhân nào khác cho hành động này hay các kết quả này không?

- Nếu tôi nhìn từ một góc độ khác, liệu tôi có thể thấy các nguyên nhân quan trọng khác không?
- Nếu giải thích này là không đúng thì có các giải thích hợp lý nào khác không?

NGUYÊN NHÂN *THẬT SỰ* HAY NGUYÊN NHÂN *NÀO ĐÓ*

Có một sự gia tăng đáng báo động về tỷ lệ trầm cảm ở trẻ em độ tuổi tiểu học. Những người dẫn chương trình talk show đã phỏng vấn các chuyên gia về nguyên nhân *thật sự*. Đó là do di truyền. Đó là do đùa cợt giữa các nhóm bạn bè. Đó là do sự thờ ơ của cha mẹ. Đó là do xem quá nhiều các bản tin thời sự nói về khủng bố và chiến tranh. Đó là sự thiếu vắng tôn giáo. Đó là do căng thẳng. Các chuyên gia *cho là* họ có câu trả lời, nhưng không có vẻ là họ *biết* gì về nó. Đó là một lỗi thường gặp: đi tìm một nguyên nhân đơn giản và duy nhất cho một sự việc trong khi nguyên nhân *thật sự* thật ra là một sự kết hợp của nhiều nguyên nhân *góp phần* – những nguyên nhân giúp tạo ra một bộ hoàn chỉnh các điều kiện cần thiết để sự việc xảy ra. Ví dụ, động cơ cho việc giết người hàng loạt rất có thể là kết quả của nhiều nguyên nhân *góp phần kết hợp lại*.

Những nguyên nhân *góp phần* xuất hiện thường xuyên hơn là những nguyên nhân đơn lẻ

trong các tình huống liên quan đến các đặc điểm hay các hoạt động của con người. Giải thích nhân quả hợp lý nhất thường là giải thích kết hợp nhiều nguyên nhân mà *chỉ khi đi cùng nhau* mới đủ để khiến cho sự việc đó xảy ra. Cho nên, câu trả lời đúng nhất mà các chuyên gia có thể đưa ra cho câu hỏi của những người dẫn chương trình talk show là: “Chúng tôi không biết được nguyên nhân *thật sự* là gì, nhưng chúng tôi có thể suy đoán các nguyên nhân có thể góp phần vào sự việc.” Do đó, khi đi tìm các nguyên nhân cạnh tranh, chúng ta cần nhớ rằng bất kỳ nguyên nhân đơn lẻ nào mà chúng ta tìm được đều có thể là một nguyên nhân đóng góp hơn là một nguyên nhân *thật sự*.

Ngoài khả năng có nhiều nguyên nhân góp phần cho nguyên nhân chính của nhiều sự việc, chúng ta cần biết rằng những người khác nhau có thể đưa ra các nguyên nhân khác nhau cho cùng một hành vi. Do đó, sự trầm cảm của một người nguyên nhân chủ yếu có thể bởi một số rối loạn chức năng sinh học trong khi đối với người khác nguyên nhân chủ yếu có thể là một sự việc đau buồn trong cuộc sống, như cái chết của một đứa con. Chúng ta cần cảnh giác với sự khái quát quá mức. Câu hỏi phù hợp không phải là điều gì đã gây ra trầm cảm; mà là đâu là những

nguyên nhân đã gây ra căng thẳng cho cá nhân cụ thể này? Các trường hợp căng thẳng khác nhau và các trường hợp giết người hàng loạt khác nhau thường có nhiều nguyên nhân góp phần khác nhau.

Khi người ta không xét đến tính phức tạp của các nguyên nhân, họ mắc phải một lỗi *ngụy biện đơn giản hóa quá mức nguyên nhân*.

Ngụy biện: đơn giản hóa quá mức nguyên nhân:

Giải thích một sự việc bằng cách dựa vào các yếu tố không đủ để giải thích cho sự việc đó hoặc bằng cách nhấn mạnh quá mức vai trò của một hoặc nhiều hơn một số yếu tố.

Theo một nghĩa nào đó, hầu như mọi giải thích nhân quả là đều là một sự đơn giản hóa quá mức; do đó, bạn phải công bằng với những người đưa ra những giải thích không bao gồm *mọi* nguyên nhân có thể có của sự việc. Tuy nhiên, các kết luận nhân quả nên bao gồm các yếu tố nguyên nhân đủ để thuyết phục được bạn rằng chúng không bị đơn giản hóa quá mức hoặc tác giả nên làm rõ với bạn rằng yếu tố nhân quả mà cô ta/anh ta nhấn mạnh trong kết luận của cô ta/anh ta chỉ là một trong số các nguyên nhân góp phần – một nguyên nhân **nào đó**, chứ không phải nguyên nhân **thật sự**.

NHIỀU QUAN ĐIỂM KHÁC NHAU CHO CÁC NGUYÊN NHÂN CẠNH TRANH KHÁC NHAU

Các góc nhìn hay quan điểm khác nhau gây ảnh hưởng đến việc chúng ta tìm nguyên nhân lý giải hành vi của một người. Điều chúng ta chọn để tìm sẽ quyết định điều chúng ta có thể thấy. Càng có nhiều góc nhìn khác nhau, chúng ta sẽ càng sáng tạo trong việc suy ngược ra các nguyên nhân cạnh tranh có thể có. Ví dụ, các nhà xã hội học và các nhà hoạt động xã hội, các nhà tâm thần học, thần học, sinh vật học, thần kinh học, dinh dưỡng học, môi trường học, cảnh sát, người theo đảng Cộng hòa, người theo đảng Dân chủ và các doanh nhân, mỗi kiểu người có thể đưa ra một loại nguyên nhân khác nhau. Khi bạn gặp các quan điểm khác nhau trong môn học của bạn, hãy thử tự làm quen với các nguyên nhân có thể. Ngoài ra, khi cố gắng xác định các nguyên nhân, hãy thận trọng xu hướng của các chuyên gia và của chính bạn bị lôi vào xu hướng thiên kiến xác nhận (*confirmation bias*) chỉ muốn tìm và dựa vào một dẫn chứng phù hợp với niềm tin sẵn có.

NGUYÊN NHÂN CẠNH TRANH VÀ SỰ KHÁC NHAU GIỮA CÁC NHÓM (?)

Một trong những cách thông thường mà các nhà nghiên cứu sử dụng để tìm nguyên nhân cho một

sự việc nào đó là *so sánh các nhóm với nhau, như trong nghiên cứu về việc cho con bú nói trên*. Ví dụ, bạn sẽ thường gặp các loại dẫn chứng so sánh giữa các nhóm như sau:

Các nhà nghiên cứu so sánh một nhóm thí nghiệm với một nhóm đối chứng.

Một nhóm được điều trị phương pháp X; nhóm kia thì không.

Một nhóm bị mất khả năng tiếp thu; một nhóm không bị mất khả năng tiếp thu.

Khi các nhà nghiên cứu tìm ra những khác biệt giữa các nhóm, họ thường kết luận là: “Những khác biệt đó chứng minh cho giả thuyết của tôi.” Ví dụ, một nhà nghiên cứu có thể tìm ra rằng một nhóm bị đau lưng được điều trị bằng một loại thuốc mới mang lại kết quả là họ bị đau ít hơn so với một nhóm bị đau lưng không sử dụng loại thuốc đó. Cô ta/anh ta sẽ kết luận rằng việc sử dụng loại thuốc trên là nguyên nhân của sự khác nhau đó. Vấn đề là *các nhóm được nghiên cứu hầu như luôn luôn khác nhau ở nhiều hơn một khía cạnh quan trọng nào đó*, và vì thế sự khác nhau giữa các nhóm thường phù hợp với nhiều nguyên nhân khác nhau. Do đó, khi bạn gặp những kết quả có nguyên nhân được chứng minh bằng những sự khác nhau giữa các nhóm, hãy luôn hỏi: “Liệu có các nguyên

nhân cạnh tranh nào khác có thể giải thích được cho những khác biệt giữa các nhóm này không?”

Hãy cùng xem xét một nghiên cứu có so sánh các nhóm và thử phát hiện các nguyên nhân cạnh tranh.

Trong một nghiên cứu gần đây, những sinh viên có tham gia khóa học hướng dẫn đã đạt được kết quả cao hơn trong một bài kiểm tra tiêu chuẩn so với những sinh viên chỉ tự ôn tập bằng vài cuốn sách về bài kiểm tra đó.

Câu hỏi chúng ta cần đặt ra là: “Hai nhóm này có thể khác nhau ở những khía cạnh quan trọng nào khác ngoài sự khác nhau trong việc chuẩn bị cho bài kiểm tra đó không?” Bạn có nghĩ rằng một trong hai khác biệt có thể có giữa hai nhóm này dưới đây có thể là nguyên nhân cho sự khác biệt trong kết quả kiểm tra của họ không?

- *Sự khác nhau về nền tảng kiến thức (và kinh tế) giữa các sinh viên.* Có thể đây là một khóa học tốn kém, và chỉ những sinh viên có tiền mới đủ khả năng chi trả cho khóa học đó. Hơn nữa, có lẽ những sinh viên có thể chi trả cho khóa học đó cũng có thể chi trả cho các khóa học trường tư tốt hơn trước khi làm bài kiểm tra và do đó có xuất phát điểm lợi thế hơn so với những sinh viên không tham gia lớp học đó.

- *Sự khác nhau về động cơ thúc đẩy.* Có lẽ những sinh viên đăng ký khóa học đó là những sinh viên thật sự muốn đạt kết quả tốt trong bài kiểm tra. Những sinh viên chỉ đọc một vài cuốn sách có thể ít quan tâm đến việc đạt được kết quả tốt trong kỳ thi chuẩn hóa đó. Ngoài ra, sinh viên có thể đã lựa chọn các phương pháp học tùy theo khả năng tiếp thu. Những người có thể học tốt trong môi trường lớp học có thể làm tốt trong các bài kiểm tra chuẩn hóa.

Bạn có thể đưa ra những sự khác nhau quan trọng khác. *Hãy nhớ rằng:* Có thể có nhiều nguyên nhân cho sự khác nhau giữa các nhóm được nghiên cứu.

Việc ý thức được rằng có một số cách so sánh hiệu quả hơn so với các cách so sánh khác trong việc giảm thiểu các nguyên nhân cạnh tranh là rất có ích. Việc làm quen với các ưu và khuyết điểm của mọi phương pháp nghiên cứu tuy vượt ra khỏi phạm vi của cuốn *Phá tan sự nguy hiểm*, nhưng chúng tôi muốn khuyến khích bạn làm quen với nhiều loại phương pháp nghiên cứu khác nhau, đồng thời giúp bạn nhận diện được phương pháp ưu việt nhất để giảm tối đa các nguyên nhân cạnh tranh – *phương pháp thí nghiệm ngẫu nhiên*. Phương pháp này, thường được gọi là tiêu chuẩn vàng, so sánh cách một nhóm phản

ứng với một can thiệp thí nghiệm như một sự điều trị bằng thuốc, với cách một nhóm tương tự phản ứng khi không có sự can thiệp đó.

NHẦM LẤN NGUYÊN NHÂN VỚI SỰ LIÊN ĐỐI

Chúng ta có một xu hướng rõ rệt là “cho rằng” các sự việc có liên đới với nhau hoặc “đi đôi với nhau”, là các sự việc có quan hệ nhân quả với nhau. Tức là, chúng ta kết luận điều đó vì đặc điểm X (chẳng hạn, số chiếc bánh dinh dưỡng đã ăn) là có liên đới với đặc điểm Y (ví dụ, thành tích trong một sự kiện thể thao) thì X gây ra Y. Dưới đây là một ví dụ nữa:

“Bạn có để ý rằng nhạc hip hop đã trở nên phổ biến hơn không, các bạn trẻ ngày càng ít đến nhà thờ? Loại nhạc này đang gây ra một sự xuống cấp đạo đức cho giới trẻ của chúng ta.”

Tư duy theo cách này thường sai. Vì sao? Có nhiều giả thuyết để giải thích vì sao X và Y lại “đi đôi với nhau.” Thực tế thì, có ít nhất bốn loại giả thuyết để giải thích cho mối quan hệ đó. Việc biết được chúng là gì sẽ giúp bạn tìm ra được các nguyên nhân cạnh tranh. Hãy cùng minh họa bốn loại giả thuyết đó bằng các ví dụ nghiên cứu:

“Một nghiên cứu gần đây cho thấy ‘hút thuốc có thể chống lại cảm cúm.’ Các nhà nghiên cứu đã

thử nghiệm trên 525 người hút thuốc và phát hiện rằng 68% trong số đó không bị cảm cúm trong vòng 3 năm trở lại và đưa ra giả thuyết rằng chất nicotine trong khói thuốc lá đã tiêu diệt các virus gây cúm trước khi nó có thể lây và gây bệnh.”

Trước khi những người cảm thấy ốm mệt bắt đầu hút thuốc để ngăn ngừa cảm cúm, họ nên cân nhắc đến những lời giải thích sau đây về kết quả nghiên cứu đó:

Giải thích 1: *X là một nguyên nhân của Y.* (Hút thuốc đúng là có thể giết chết các virus gây cảm cúm.)

Giải thích 2: *Y là một nguyên nhân của X.* (Tình trạng không bị vi khuẩn xâm nhập khiến người ta dễ tiếp tục hút thuốc hơn.)

Giải thích 3: *X và Y là có liên đới với nhau do một nhân tố thứ ba, Z.* (Hút thuốc và không bị cúm đều là kết quả của các yếu tố liên quan, như việc thường xuyên rửa tay sau khi hút thuốc mà đổi lại sẽ ngăn chặn sự lây lan của virus cúm.)

Giải thích 4: *X và Y ảnh hưởng lẫn nhau.* (Những người không thường mắc bệnh cúm có xu hướng hút thuốc, và khói thuốc có thể gây ra một số căn bệnh tiềm ẩn.)

Hãy nhớ rằng: Sự liên đới hay sự tương quan không chứng minh cho quan hệ nhân quả.

Tuy thế hầu hết các dẫn chứng được dùng để chứng minh quan hệ nhân quả chỉ dựa vào sự liên đới hay tương quan. Khi một tác giả chứng minh cho một giả thuyết bằng cách chỉ ra một sự liên đới giữa các đặc điểm, hãy luôn hỏi: “Liệu có các nguyên nhân khác có thể giải thích cho liên đới đó không?” Hãy tự kiểm tra trong bài tập sau:

“Một nghiên cứu gần đây cho thấy ‘kem gây ra tội phạm.’ Các nhà nghiên cứu đã nghiên cứu tỷ lệ kem bán ra và số tội phạm trong 5 năm qua ở 10 thành phố lớn nhất nước Mỹ và phát hiện rằng khi doanh số bán kem tăng thì tỷ lệ phạm tội cũng tăng. Họ đưa ra giả thuyết rằng việc ăn kem sẽ gây ra một phản ứng hóa học trong não khiến người ta có khuynh hướng phạm tội.”

Chúng tôi hy vọng bây giờ bạn có thể thấy rằng những người thích ăn kem không cần phải lo lắng họ đang sắp sửa phạm tội. Bạn đã nghĩ đến những nguyên nhân cạnh tranh nào? Liệu việc nhiệt độ tăng vào mùa hè có thể là nguyên nhân cho sự tương quan giữa việc bán kem (X) và phạm tội (Y)?

Nhắm lẫn giữa sự tương quan và nguyên nhân hệ quả vừa dễ hiểu vừa nguy hiểm. Một nguyên nhân thật sự sẽ có trước ảnh hưởng của nó. Nhưng có nhiều thứ đã xảy ra trước ảnh hưởng đó đa phần lại không phải là nguyên nhân.

Giờ đây bạn đã có thể xác định được hai lỗi nguy hiểm về nhân quả trong lý luận là, *nguy hiểm lẫn lộn nguyên nhân và hệ quả (confusion of cause and effect fallacy)* và *nguy hiểm phớt lờ nguyên nhân chung (neglect of a common cause fallacy)*, bằng cách chú ý đến bốn giải thích được đề cập phía trên về vì sao các sự việc có thể liên quan đến nhau:



Nguy hiểm: lẫn lộn nhân quả: Lẫn lộn nguyên nhân và hệ quả của một sự việc hoặc không nhận ra rằng hai sự việc đó có thể ảnh hưởng lẫn nhau.



Nguy hiểm: phớt lờ nguyên nhân chung: Không nhận ra rằng hai sự việc có thể có liên quan với nhau do ảnh hưởng của yếu tố thứ ba chung.

LẦN LỘN “THEO SAU ĐIỀU NÀY” VỚI “VÌ ĐIỀU NÀY”

Chúng ta thường cố gắng giải thích một sự việc cụ thể như sau: Vì sự việc B *theo sau* sự việc A, nên sự việc A *gây ra* sự việc B. Lý luận như vậy xảy ra là vì con người có xu hướng tin rằng nếu hai sự việc xảy ra gần nhau về mặt thời gian thì sự việc xảy ra trước phải là *nguyên nhân của sự việc sau*.

Nhiều sự việc xảy ra sau những sự việc khác về thời gian lại không phải là kết quả của những sự việc

xảy ra trước nó. Khi chúng ta kết luận sai rằng sự việc đầu tiên là nguyên nhân của sự việc thứ hai vì nó xảy ra trước thì chúng ta đã mắc lỗi *nguy biện post hoc, ergo propter hoc* (có nghĩa là: xảy ra sau một hành động thì là kết quả của hành động đó), hoặc, nói ngắn gọn, là *nguy biện post hoc*. Việc lý luận như thế là nguyên nhân của nhiều mê tín, chẳng hạn vận xui của tạp chí thể thao *Sport Illustrated Cover*¹. Ví dụ, bạn rất có thể đã viết được một bài viết tuyệt vời khi đang đội một chiếc mũ đặc biệt, cho nên bây giờ bạn luôn khẳng định phải đội đúng chiếc mũ đó mỗi khi viết bài.



Nguy biện Post hoc: Cho rằng một sự việc cụ thể, B, gây ra bởi một sự việc khác, A, chỉ vì B xảy ra sau A về mặt thời gian.

Ví dụ sau đây minh họa cho vấn đề của loại lý luận này.

“Đồng 25 xu tôi nhặt được hôm qua hẳn phải là đồng xu may mắn. Vì nhặt được nó, nên tôi đã được điểm A trong một bài kiểm tra cực kỳ khó, môn học tôi không thích nhất được nghỉ, và ti vi đã chiếu bộ phim yêu thích của tôi vào tối qua.” (Không kể sự

1. Nguyên văn: *Sports Illustrated cover jinx* là một bí ẩn thời hiện đại cho rằng những người hay đội xuất hiện trên trang bìa tạp chí thể thao *Sports Illustrated* sau đó sẽ bị nguyên rủa (gặp xui xẻo). (ND)

thật là tôi đã ôn luyện rất kỹ cho bài kiểm tra, đưa con 6 tuổi của giáo viên môn học kia bị cúm và lịch phát sóng trên ti vi đã có từ rất lâu trước khi tôi nhặt được đồng xu.)”

Bạn có thể đoán được, các nhà lãnh đạo chính trị và kinh doanh rất thích sử dụng lập luận post hoc, đặc biệt là khi nó có lợi cho họ. Ví dụ, họ có xu hướng hưởng công trạng về phần mình cho mọi điều tốt xảy ra sau khi họ đảm nhiệm vai trò lãnh đạo và đổ lỗi cho người khác khi điều xấu xảy ra.

Hãy nhớ rằng: Việc một sự việc theo sau một sự việc khác về mặt thời gian không tự nó chứng minh cho quan hệ nhân quả; đó có thể chỉ là một sự trùng hợp. Khi bạn gặp lý luận kiểu như vậy, hãy luôn tự hỏi: “Liệu có thể có các nguyên nhân cạnh tranh khác cho sự việc đó không?” và “Có bằng chứng nào thuyết phục hơn thực tế là một sự việc xảy ra sau sự việc kia về mặt thời gian?”

GIẢI THÍCH CÁC SỰ VIỆC HAY HÀNH ĐỘNG RIÊNG LẺ

Điều gì là nguyên nhân của vụ phun trào núi lửa năm 2010? Vì sao Facebook lại phổ biến đến thế?

Cũng như câu hỏi của chúng tôi về vụ thảm sát Sandy Hook, những câu hỏi này tìm kiếm lời giải thích

cho các sự việc lịch sử riêng lẻ. Trước tiên, như chúng ta đã thấy trong vụ án Sandy Hook, có quá nhiều những câu chuyện hợp lý cho cùng một sự việc. Thứ hai, cách chúng ta giải thích sự việc chịu nhiều ảnh hưởng bởi các yếu tố xã hội và chính trị, cũng như các quan điểm cá nhân về niềm tin. Thêm nữa, một thành kiến phổ biến là *lỗi quy kết cho bản chất* (*fundamental attribution error*), mà trong đó chúng ta thường đánh giá quá cao tầm quan trọng của các khuynh hướng cá nhân so với các yếu tố tình huống khi lý giải hành vi của người khác. Tức là, chúng ta có xu hướng xem nguyên nhân hành vi của người khác đến từ bên trong (các đặc điểm cá nhân của họ) hơn là đến từ bên ngoài (các yếu tố mang tính tình huống). Vì vậy, chẳng hạn như, khi thấy một người ăn cắp, chúng ta thường xem việc lấy cắp đó là kết quả của khuynh hướng mất đạo đức, của sự thiếu thốn hay của những lựa chọn lương tâm sai lầm. Tuy nhiên, chúng ta cũng nên xem xét đến vai trò của hoàn cảnh bên ngoài như bị đói hoặc áp lực từ bạn bè cùng trang lứa.

Một vấn đề lớn nữa trong việc định hình nguyên nhân cho các sự việc trong quá khứ là hầu hết bằng chứng đều dựa trên trí nhớ của mọi người, và khá nhiều nghiên cứu cho thấy rằng trí nhớ thường bị bóp méo rất nhiều.

Làm thế nào để biết được liệu chúng ta có một lời giải thích “hợp lý” cho một hay một loạt các sự việc cụ thể nào đó hay không? Chúng ta có thể không bao giờ biết chắc được. Nhưng chúng ta có thể biết được đôi chút bằng cách đặt những câu hỏi phản biện. Đừng quên những phần thưởng tích cực từ lối “nghĩ chậm” của Kahneman.

Hãy cảnh giác khi chấp nhận lý giải ban đầu cho một sự việc mà bạn gặp. Hãy tìm các nguyên nhân cạnh tranh và so sánh tính hợp lý của chúng với nguyên nhân ban đầu. Hãy cân nhắc đến các quan điểm khác về sự việc đang được xem xét. Hãy tìm hiểu về các sự việc tương tự để mở rộng quan điểm của bạn. Chúng ta phải chấp nhận thực tế là *nhieu* sự việc không thể chỉ có một giải thích đơn giản.

ĐÁNH GIÁ CÁC NGUYÊN NHÂN CẠNH TRANH

Những nguyên nhân cạnh tranh mà bạn đưa ra càng hợp lý thì bạn càng nghi ngờ lời giải thích ban đầu, ít ra thì cho đến khi bạn xem xét đến các bằng chứng khác. Là một người có tư duy phản biện, bạn phải đánh giá hết mức có thể đối với mỗi giải thích phù hợp với các bằng chứng hiện có, hãy chú ý kiểm soát các thành kiến cá nhân của mình.

CÁC NGUYÊN NHÂN CẠNH TRANH VÀ VIỆC TRUYỀN ĐẠT CỦA BẠN

Các lập luận nhân quả là một trong những điều khó khăn nhất đối với người viết. Bạn phải sàng lọc qua một loạt các nguyên nhân tiềm năng, một số là hợp lý và một số thì hấp dẫn nhưng sai lầm. Sau đó bạn phải chứng minh rằng có tồn tại một mối quan hệ nhân quả. Vấn đề này được minh họa trong đoạn phim cổ điển của PBS, *Sesame Street*, trong đó Muppet Bert thấy Ernie áp một quả chuối vào tai. Bert thắc mắc về hành động kỳ lạ đó và Ernie đã trả lời: “Nghe này, Bert, tớ dùng quả chuối này để xua đuổi bọn cá sấu.” Bert chỉ ra rằng không có cá sấu ở Sesame Street và sau đó Earie tự hào trả lời: “Đúng rồi. Nó có tác dụng đấy, phải không Bert?” Ernie đã lý luận nhầm rằng hai sự việc đồng thời xảy ra là có liên quan đến nhau.

Khi so sánh các nguyên nhân, hãy áp dụng các tiêu chí sau

- ✓ Tính đúng đắn, hợp lý của chúng. Nguyên nhân nào bạn thấy hợp lý nhất?
- ✓ Tính nhất quán với những hiểu biết của bạn.
- ✓ Những thành công trước đây trong việc lý giải hay dự đoán các sự việc tương tự.
- ✓ Mức độ được các tuyên bố khác trích dẫn.
- ✓ Mức độ nó bị các tuyên bố khác bác bỏ. Mức độ giải thích đa dạng hơn so với các giải thích khác cạnh tranh với nó.

Sau khi bạn chứng minh rằng một quan hệ có tồn tại, bạn phải chứng minh rằng mối quan hệ đó dịch chuyển theo hướng bạn đề xuất. Tức là, A gây ra B, chứ không phải B gây ra A hoặc C gây ra cả A và B. Hoặc một điều gì đó hoàn toàn khác – trong bộ truyện *Harry Potter* của J. K. Rowling, tác giả đã nhắc lại câu đố nhân quả kinh điển về con gà và quả trứng như sau “Cái gì sinh ra trước, con phượng hoàng hay đám lửa?” Luna Lovegood, cô bạn thân của ba nhân vật chính, đã trả lời chính xác: “một vòng tròn thì không có điểm khởi đầu.”

Cuối cùng, bạn có thể chứng minh rằng các mối quan hệ nhân quả mà bạn đang dùng có thể giải thích hiện tượng tốt hơn các cách giải thích khác. Toàn bộ quá trình này có thể là quá sức. Chúng tôi gợi ý rằng bạn chia nhỏ nó ra thành từng bước. Bước đầu tiên là cần một cách nghĩ sáng tạo.

Khám phá các nguyên nhân tiềm năng

Bạn bắt đầu quá trình viết giống như mọi lập luận khác. Bạn chọn một chủ đề cụ thể mà bạn quan tâm. Trong trường hợp này, bạn đang tìm kiếm một chủ đề nghiên cứu về nhân quả. Một chủ đề như thế có thể đề cập đến thuật ngữ *nguyên nhân* một cách rõ ràng, như là “Những nguyên nhân khiến bộ

phim truyền hình của AMC, *The Walking Dead* có số người xem vượt kỷ lục?” hoặc “Nguyên nhân nào khiến cho một số bệnh kháng thuốc điều trị?” Cũng tương tự như nền kinh tế ở Miami, chủ đề có thể sử dụng thuật ngữ *ảnh hưởng* một cách rõ ràng: “Những ảnh hưởng của LeBron James¹ lên đội bóng rổ Miami Heat là gì?”

Khi bạn đã chọn được một chủ đề, bước tiếp theo là suy nghĩ về những câu trả lời tiềm năng cho câu hỏi đó. Đây có thể là một quá trình sáng tạo. Một cách tiếp cận tuyệt vời là hãy hiểu kỳ như một đứa trẻ 5 tuổi phiên nhiều. Hãy liên tục hỏi *vì sao*. Hãy cùng quay lại ví dụ về phim *The Walking Dead* của AMC để minh họa. Vì sao loạt phim *The Walking Dead* vượt qua các kỷ lục phim truyền hình cáp? Có thể là vì những người 18-49 tuổi thích các xác sống. Đặt mình vào thái độ của một đứa trẻ 5 tuổi: *Thế vì sao họ lại thích xác sống?* Bạn sẽ trả lời câu hỏi đó thế nào? Đưa trẻ bên trong chúng ta sẽ có thể hỏi điều gì tiếp theo? “Vì sao nữa?” những người 18 – 49 tuổi thích các loạt phim hành động. “Vì sao nữa?” *The Walking Dead* lấp đầy một lỗ trống mà không một mạng truyền hình nào khác có thể lấp đầy. “Vì sao nữa?” Diễn xuất,

1. LeBron Raymone James (sinh ngày 30 tháng 12 năm 1984): một cầu thủ bóng rổ chuyên nghiệp của Mỹ. (ND)

kịch bản và đạo diễn đều rất tốt. “Vì sao nữa?” Bạn hình dung được bức tranh. Bạn bè bạn, bạn cùng lớp và những người khác có thể giúp bạn trong suốt quá trình suy nghĩ. Họ có thể nghĩ ra một nguyên nhân mà bạn chưa nghĩ đến.

Bài học

Nhiều loại sự việc có thể được giải thích bởi các nguyên nhân cạnh tranh.

Các chuyên gia có thể xem xét cùng một dẫn chứng và phát hiện các nguyên nhân giải thích khác nhau cho nó.

Đa số người truyền đạt sẽ chỉ cung cấp cho bạn những nguyên nhân họ muốn đưa ra; người đọc hay nghe phản biện cần phải tìm ra các nguyên nhân cạnh tranh.

Việc tìm các nguyên nhân cạnh tranh là một công việc mang tính sáng tạo; thường thì, những nguyên nhân như thế sẽ không được rõ ràng.

Cuối cùng, tính chắc chắn của một tuyên bố nhân quả cụ thể sẽ tỷ lệ nghịch với số lượng nguyên nhân cạnh tranh hợp lý khác. Do đó, việc xác định được nhiều nguyên nhân cạnh tranh sẽ cho phép người tư duy phản biện ý thức đúng về sự khiêm tốn.

CÁC BÀI TẬP THỰC HÀNH

Mỗi ví dụ sau đây đưa ra một lập luận hỗ trợ cho *một tuyên bố nhân quả*. Hãy thử đưa ra các nguyên nhân cạnh tranh cho những tuyên bố đó. Sau đó cố gắng xác định xem bạn đã làm yếu đi tuyên bố của tác

giả bao nhiêu phần nhờ vào hiểu biết của mình về các nguyên nhân cạnh tranh.

Đoạn 1

Các trò chơi điện tử bạo lực gây ra các lối hành xử và suy nghĩ bạo lực ở trẻ em và thanh thiếu niên. Nghiên cứu phổ biến nhất khảo sát trên 21 thanh thiếu niên chơi các trò chơi điện tử bạo lực trong ba tuần, mỗi ngày một tiếng. Đến cuối khoảng thời gian ba tuần đó, 15 trong số 21 thanh thiếu niên đó cho biết đã tăng các cảm giác hung hăng và giận dữ ở mức độ hằng ngày, và 10 trong số 21 em “biểu hiện bằng hành động” những ý nghĩ bạo lực của chúng. Những người nghiên cứu đưa ra giả thuyết rằng tần suất bạo lực quá nhiều trong các trò chơi điện tử khiến người chơi mất cảm giác đối với bạo lực, cũng như tạo điều kiện cho người chơi phản ứng bằng bạo lực trong nhiều tình huống khác nhau.

Đoạn 2

Vì sao giám đốc điều hành công ty lại tham ô tiền từ doanh nghiệp của mình? Một cái nhìn cận cảnh về cuộc sống của anh ta có thể cho thấy một câu trả lời rõ ràng và thuyết phục. Người điều hành xuất thân từ một gia đình rất thành công có cha mẹ là bác sĩ và các anh chị em là luật sư. Chỉ là một nhà điều

hành công ty, anh ta không kiếm được nhiều tiền như các thành viên khác trong gia đình. Thêm nữa, anh ta lại rất tin vào giấc mơ Mỹ và ý nghĩ rằng nếu một người làm việc đủ chăm chỉ thì người đó sẽ thành công. Thế nhưng, dù anh đã chăm chỉ, anh vẫn gặp nhiều thất bại trong công việc kinh doanh trong thời gian gần đây, bao gồm cả việc bị mất một khoản tiền đáng kể vào thị trường chứng khoán. Sự tình càng tệ hơn khi các con của anh cần niềng răng. Để được như trông đợi, trở thành một người thành công và có thể chu cấp cho gia đình mình, người giám đốc đó đã phải tham ô tiền từ công ty của mình.

Đoạn 3

Lượng vi trùng và vi khuẩn ngày một nhiều trong các khuôn viên trường đại học khiến cho tỷ lệ mắc bệnh tật ở sinh viên ngày một tăng. Các sinh viên đại học hiếm khi làm vệ sinh các khu sinh hoạt và các khu vực chung trong khuôn viên trường, vì thế đã tạo ra lượng vi khuẩn quá nhiều trên các bề mặt và trong không khí dẫn đến nhiều bệnh tật hơn trong họ.

CÁC PHẢN HỒI MẪU

Đoạn 1

KẾT LUẬN: *Các trò chơi điện tử bạo lực tạo ra các thói quen hành xử bạo lực ở trẻ em và thanh thiếu niên.*

LÝ LỄ: 15 trong số 21 người được khảo sát trong nghiên cứu về những người chơi các trò chơi điện tử bạo lực cho biết bản thân có gia tăng những ý nghĩ bạo lực và 10 trên 21 người tham gia đã “biểu hiện bằng hành động” những ý nghĩ bạo lực của mình.

Còn có điều gì khác có thể là nguyên nhân của các hành vi bạo lực ngoài các trò chơi điện tử? Có, các nhà nghiên cứu đã không loại trừ các giải thích thay thế khác. Ví dụ, những người tham gia đã *ước đoán* là chơi trò chơi điện tử sẽ trở nên bạo lực hơn, và những *ước đoán* này có thể dẫn đến sự gia tăng của các hành vi bạo lực. Ngoài ra, những người tham gia được biết mục đích của việc chơi các trò chơi điện tử bạo lực, và một nguyên nhân cạnh tranh có thể là họ *cố gắng làm hài lòng* các nhà nghiên cứu bằng cách nói rằng họ có nhiều ý nghĩ bạo lực hơn và hung hăng hơn. Chúng ta cũng có thể đưa ra giả thuyết rằng các sự việc bên ngoài trong khoảng thời gian ba tuần đó đã gây ra thay đổi tương ứng. Có lẽ trong ba tuần làm thí nghiệm, giả sử đó là khoảng thời gian mà các thanh thiếu niên đã hoàn thành kỳ thi cuối cùng ở trường, và đang cảm thấy đặc biệt căng thẳng hoặc thất vọng, điều đó cũng có thể dẫn đến việc có nhiều hơn các ý nghĩ bạo lực. Một khả năng khác nữa là những người tham gia này có thể đã sẵn có một thói quen bạo lực

từ trước khi tham gia thí nghiệm mà các nhà nghiên cứu đã không biết về điều đó. Bạn có thể chỉ ra thêm các nguyên nhân cạnh tranh nào khác không?

Đoạn 2

KẾT LUẬN: *Giám đốc điều hành đã tham ô tiền từ công ty của mình nhằm cạnh tranh với các thành viên trong gia đình, để cho họ thấy rằng anh ta không phải là một kẻ thất bại và để chu cấp cho gia đình riêng.*

LÝ LỄ: *Người giám đốc có lẽ đã lo lắng về tất cả những yếu tố trên.*

Rất có thể tất cả các yếu tố trên đều quan trọng trong việc đẩy người giám đốc đến chỗ phải tham ô tiền từ công ty của mình. Nhưng nhiều người khác trong xã hội cũng phải chịu những áp lực như thế, và họ không cần phải viện đến các phương thức bất hợp pháp để có tiền. Liệu có thể có các nguyên nhân khác cho hành vi đó không? Cũng như trong trường hợp của hành động khủng bố, chúng ta có thể có nhiều cách giải thích hợp lý khác. Ví dụ, chúng ta sẽ muốn được biết nhiều hơn về tuổi thơ của anh ta và về những sự việc xảy ra gần đây trong cuộc đời anh ta. Người giám đốc gần đây có gặp những bất đồng ý kiến với sếp của mình không? Anh ta có đang dùng ma túy không? Anh ta gần đây có bị

roi vào tình trạng cực kỳ căng thẳng không? Anh ta có tiền sử trộm cắp không? Sau sự việc, chúng ta luôn có thể tìm thấy những trải nghiệm thời thơ ấu có thể là nguyên nhân dẫn đến các hành vi ở tuổi trưởng thành. Tuy nhiên, trước khi rút ra các kết luận nhân quả, chúng ta cần tìm thêm các bằng chứng để chứng minh rằng một tập hợp các sự việc đã gây ra một tập hợp các sự việc khác thay vì một loạt các sự việc này xảy ra trước một loạt các sự việc khác. Chúng ta cũng cần cảnh giác để không mắc vào lỗi quy kết bản chất và đảm bảo việc xem xét cả yếu tố nguyên nhân khách quan lẫn chủ quan.

Các thống kê có dễ gây nhầm lẫn?

Đoạn văn sau có thể thuyết phục chúng ta đến mức nào?

Bảng tin: “Nền kinh tế đang phục hồi nhanh chóng. Chỉ riêng trong tháng trước, tỷ lệ thất nghiệp đã giảm 1%.”

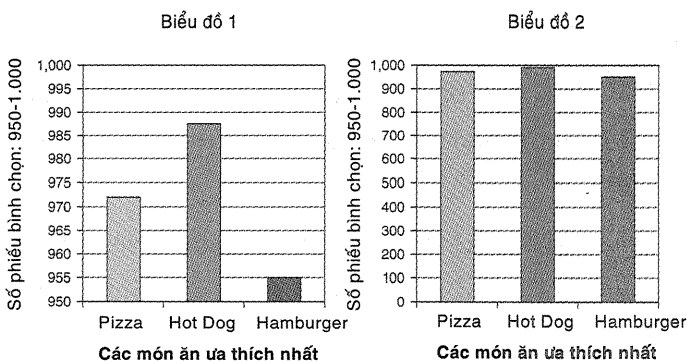
Bạn không nên bị ấn tượng với kết luận trên. Lập luận đó đánh lừa chúng ta bằng các thống kê!

Một trong các dạng dẫn chứng mà các tác giả thường sử dụng là “thống kê.” Bạn có thể thường thấy mọi người hỗ trợ cho lập luận của họ bằng cụm: “Tôi có các số liệu thống kê chứng minh cho điều đó.” Chúng ta sử dụng các thống kê (thường là không thích hợp) để làm rõ sự tăng hoặc giảm của số người tử trận, để cảnh báo công chúng về sự thay đổi tỷ lệ mắc bệnh tật, để đo doanh số của một sản phẩm mới,

để đánh giá tiềm năng của một số cổ phiếu nhất định, để xác định khả năng xuất hiện lá bài Át, để tính tỷ lệ sinh viên tốt nghiệp của các đại học khác nhau, để ghi lại tần suất quan hệ tình dục của các nhóm khác nhau, và để cung cấp tài liệu cho nhiều chủ đề khác.

Các thống kê là những dẫn chứng được diễn đạt dưới dạng các con số. Dẫn chứng như vậy có thể trông khá ấn tượng bởi các con số có vẻ khoa học và chính xác, như thể chúng tượng trưng cho “sự thật.” *Tuy nhiên, thống kê có thể, và thường là đánh lừa!* Chúng không nhất thiết chứng minh cho điều mà chúng có vẻ như đang chứng minh.

Một cách đưa ra thống kê có thể gây hiểu nhầm



Là một người có tư duy phản biện, bạn nên cố gắng phát hiện các lý luận thống kê có sai sót. Chỉ trong vài đoạn ngắn này, chúng tôi không thể trình

bày hết những cách thức khác nhau mà người ta có thể “đánh lừa bằng thống kê.” Tuy nhiên, chương này sẽ cung cấp một số chiến lược chung mà bạn có thể sử dụng để phát hiện những sự đánh lừa đó. Ngoài ra, nó sẽ cảnh báo bạn về những lỗ hổng trong lý luận thống kê bằng cách minh họa một vài cách tác giả sử dụng sai dẫn chứng thống kê phổ biến nhất.



Câu hỏi phản biện: Những số liệu thống kê có dễ gây nhầm lẫn không?

CÁC THỐNG KÊ THIÊN VỊ VÀ KHÔNG THỂ KIỂM CHỨNG

Một tit báo gần đây: 40% SINH VIÊN ĐẠI HỌC BỊ TRẦM CẢM!

Bạn có nên bị cảnh báo vì bạn đang cảm thấy buồn? Làm thế nào để biết bạn có thể tin tưởng thống kê đó?

Mọi thống kê đều yêu cầu một số sự việc ở một nơi nào đó được định nghĩa và được xác định chính xác, điều này là những nhiệm vụ khó khăn. Do đó, chiến lược đầu tiên để tìm ra các thống kê dễ gây nhầm lẫn là tìm hiểu càng nhiều càng tốt về cách các thống kê đó được thu thập. Chúng ta có thể biết chính xác số người ở Mỹ gian lận thuế, có quan hệ

tình dục trước hôn nhân, nói chuyện điện thoại di động khi đang lái xe hoặc sử dụng các loại thuốc cấm? Nếu bạn hình dung được chi tiết những việc trên thì chúng tôi đoán bạn sẽ trả lời là “Không hẳn thế.” Vì sao? Vì có nhiều chướng ngại để thu được các thống kê chính xác cho các mục đích nhất định, bao gồm cả sự mơ hồ của các từ khóa, những khó khăn trong việc xác định ai hay sự việc nào có liên quan, sự không sẵn lòng đưa ra các thông tin chính xác, không thể thuật lại sự việc và các rào cản vật lý khi quan sát sự việc. Do vậy, các thống kê thường ở dạng ước đoán. Các ước đoán này có thể có ích; chúng cũng có thể đánh lừa. Hãy luôn hỏi: “Tác giả đã đi đến ước đoán này như thế nào?” Bạn càng chi tiết thì càng tốt.

Một tác dụng không thể kiểm chứng thường gặp của các thống kê là gây ấn tượng với người khác bằng những con số lớn, thường được trình bày với một độ chính xác đáng ngờ. Ví dụ, các con số lớn có thể được dùng để cảnh báo công chúng về tỷ lệ rối loạn thể chất hoặc tinh thần đang ngày một gia tăng, như ung thư, rối loạn ăn uống hay chứng tự kỷ ở trẻ nhỏ. Chúng ta sẽ ấn tượng với những con số này nếu biết được chúng đã được xác định cẩn thận ra sao. Ví dụ, vấn đề các con số không thể biết được này là một nhân tố quan trọng trong nỗ lực thiết lập tính chính

xác của tỷ lệ trầm cảm ở sinh viên, qua nghiên cứu, các tỷ lệ được đưa ra dao động trong khoảng từ 10% đến 40%. Cho nên, có thể là quá sớm để quá báo động bởi các nghiên cứu đã đề cập ở phần đầu mục này. *Ghi nhớ:* Trước khi phản ứng với những thống kê như vậy, chúng ta cần phải tự hỏi chúng đã được xác định như thế nào.

CÁC MỨC TRUNG BÌNH KHÓ HIỂU

Hãy xem xét các tuyên bố sau đây:

1. Một cách để kiếm tiền nhanh là trở thành một cầu thủ bóng đá chuyên nghiệp. Một cầu thủ bóng đá NFL **trung bình** kiếm được 1,8 triệu đô-la trong năm 2010.
2. Yêu cầu để đạt đủ điểm ở đại học đang ngày một dễ dàng hơn; theo một khảo sát gần đây, sinh viên lên lớp **trung bình** 12,8 tiếng mỗi tuần, tương đương một nửa số giờ phải lên lớp của 20 năm trước.

Cả hai ví dụ đều sử dụng từ “trung bình.” Nhưng có ba cách khác nhau để xác định sự trung bình, và trong hầu hết các trường hợp, mỗi cách hiểu sẽ cho bạn một giá trị khác nhau.

Cách thứ nhất là cộng tất cả các giá trị rồi lấy tổng số đó chia đều cho số giá trị. Kết quả là *trung*

trung bình cộng. Cách thứ hai là liệt kê tất cả các giá trị từ cao nhất đến thấp nhất, sau đó tìm giá trị nằm giữa. Giá trị ở giữa này là *trung vị*; các giá trị thuộc nửa trên sẽ là các giá trị trên trung bình, và nửa dưới là các giá trị dưới trung bình. Cách thứ ba là liệt kê tất cả các giá trị và tần suất xuất hiện của từng giá trị khác nhau hay của các khoảng giá trị khác nhau. Giá trị nào xuất hiện nhiều nhất được gọi là *tần suất trung bình (mode)* là loại trung bình thứ ba.

Các loại trung bình	
Trung bình cộng	Xác định bằng cách cộng tất cả các giá trị lại và đem chia cho số giá trị.
Trung vị	Xác định bằng cách liệt kê tất cả các con số từ cao đến thấp và tìm con số nằm ở khoảng giữa.
Tần suất trung bình	Xác định bằng cách tính tần suất của các giá trị khác nhau và sau đó tìm giá trị có tần suất xuất hiện nhiều nhất.

Việc tác giả đang đề cập đến loại trung bình nào, trung bình cộng, trung vị hay tần suất trung bình sẽ cho những ý nghĩa rất khác nhau.

Loại trung bình nào là đúng nhất trong ví dụ thứ nhất? Hãy xem xét mức lương của các ngôi sao so với của những cầu thủ bình thường trong thể thao chuyên nghiệp. Ngôi sao nổi nhất, như ngôi sao tiền vệ bóng

đá, sẽ có lương cao hơn phần lớn các cầu thủ khác trong đội. Trong thực tế, những cầu thủ bóng đá được trả cao nhất trong năm 2010 đã kiếm được hơn 15 triệu đô-la – cao hơn rất nhiều so với mức trung bình. Mức lương cao như vậy sẽ làm tăng đáng kể giá trị trung bình cộng, nhưng sẽ không có ảnh hưởng lớn đến trung vị hay tần suất trung bình. Ví dụ, mức lương trung bình cộng của các cầu thủ bóng bầu dục của NFL¹ trong năm 2010 là 1,8 triệu đô-la, nhưng mức lương trung vị “chỉ” là 777.000 đô-la. Vì vậy, trong hầu hết các môn thể thao chuyên nghiệp, mức lương trung bình cộng sẽ cao hơn rất nhiều so với mức lương trung vị hay tần suất lương trung bình. Do đó, nếu muốn tạo ấn tượng mức lương là cực kỳ cao, người ta sẽ chọn chỉ số trung bình là trung bình cộng.

Bây giờ, hãy cùng nhìn kỹ vào ví dụ thứ hai. Nếu trung bình được trình bày ở đây là tần suất trung bình hay trung vị thì chúng ta có thể đang ước lượng quá mức về thời gian học trung bình. Một số sinh viên có thể học rất nhiều giờ, chẳng hạn 30-40 giờ mỗi tuần, vì thế đã nâng giá trị trung bình cộng nhưng không ảnh hưởng gì đến giá trị trung vị và tần suất trung bình.

1. Viết tắt của *National Football League* – Liên đoàn Bóng bầu dục Quốc gia (Mỹ). ND

Tần suất số giờ học trung bình có thể thấp hơn hoặc cao hơn đáng kể so với trung vị, tùy vào lượng thời gian lên lớp mà nhiều sinh viên có nhất.

Khi bạn thấy các giá trị “trung bình”, hãy luôn hỏi: “Nếu đó trung bình cộng, trung vị hay tần suất trung bình thì có khác đi không?” Để trả lời câu hỏi này, hãy xem xét cách mà các ý nghĩa khác nhau của “trung bình” có thể làm thay đổi đáng kể ý nghĩa của thông tin.

Việc xác định liệu một giá trị trung bình là trung bình cộng, trung vị hay tần suất trung bình không chỉ quan trọng, mà quan trọng hơn là việc xác định khoảng cách giữa các giá trị nhỏ nhất và lớn nhất – *phạm vi* – và sự thường xuyên của mỗi giá trị – *phân bố*.

Hãy cùng xem xét một ví dụ mà trong đó việc biết được phạm vi và phân bố là quan trọng.

Bác sĩ nói với bệnh nhân 20 tuổi: chẩn đoán về bệnh ung thư của bạn rất tệ. Trung vị thời gian còn lại là 10 tháng. Bạn nên dành vài tháng tới để làm những điều bạn luôn muốn làm.

Người bệnh sẽ cảm thấy tuyệt vọng thế nào khi nhìn vào tương lai của mình sau khi nghe một chẩn đoán như thế? Trước tiên, chúng ta đều biết chắc chắn là một nửa số người nhận được chẩn đoán này sẽ chết

trong vòng 10 tháng, và một nửa sống lâu hơn 10 tháng. Nhưng chúng ta không biết phạm vi và phân bố của những người sống lâu hơn thì thế nào! Phạm vi và phân bố số người sống lâu hơn 10 tháng có thể là một vài người hoặc rất nhiều người. Một số, và thậm chí là rất nhiều người, có thể sống qua tuổi 80! Biết được sự phân bố của số người sống lâu hơn có thể thay đổi cách nhìn của người mắc ung thư này về tương lai của mình.

Nhìn chung, một bệnh nhân nên xem xét liệu các bệnh viện khác nhau trong nước có phạm vi và phân bố về tỷ lệ sống sót của những người có bệnh giống mình không. Nếu có thì anh ta nên tính đến việc chọn điều trị ở bệnh viện có phân bố thuận lợi nhất.

Lợi ích của việc nghĩ đến phạm vi và phân bố khi gặp các giá trị trung bình là nó sẽ nhắc nhở bạn rằng đa số con người hay sự việc là không khớp với giá trị trung bình và rằng nên trông đợi các kết quả khác với giá trị trung bình. Ví dụ, nhiều biện pháp can thiệp nhằm cải thiện sức khỏe của chúng ta cho thấy một sự *phục hồi trung bình* mặc dù nhiều người *trong nghiên cứu có thể không mấy phục hồi*, và một số thậm chí còn tệ hơn.

KẾT LUẬN MỘT ĐẢNG, CHỨNG MINH MỘT NẾO

Những người truyền đạt thường đánh lừa chúng ta khi họ sử dụng số liệu thống kê vốn chứng minh cho một điều nhưng lại tuyên bố là nó chứng minh cho một điều khác hẳn. Các thống kê không chứng minh cho điều mà chúng có vẻ chứng minh! Chúng tôi gợi ý hai cách giúp bạn nhận ra nhảm lẫn này.

Một chiến lược là *không nhìn đến các thống kê của người truyền đạt* và tự hỏi: “Dẫn chứng thống kê nào sẽ có ích trong việc chứng minh cho kết luận của cô ta/anh ta?” Sau đó, so sánh các thống kê “cần phải có” với các thống kê người truyền đạt đưa ra. Nếu hai thống kê đó không phù hợp thì bạn có thể đã nhận diện được một sự đánh lừa bằng thống kê.

“Bạn rất có thể bị cướp giật những đồ điện tử khi đi xe điện ngầm ở thành phố chúng tôi. Tôi vừa đọc một thống kê cho thấy những đồ điện tử chiếm đến 70% những thứ đồ bị cướp giật trong hệ thống tàu điện ngầm.”

Nghiên cứu nào cần được thực hiện để có thể hình dung được khả năng bị cướp giật đồ điện tử khi đi tàu điện ngầm? Bạn sẽ muốn biết khả năng có thể bị cướp, chứ không phải khả năng bị cướp giật đồ điện tử. Dĩ nhiên đã chứng minh một điều – đa số đồ bị cướp giật ở hệ thống tàu điện ngầm là các thứ

đồ điện tử. Bài học quan trọng từ ví dụ này là để ý kỹ đến cả cách dùng từ của số liệu thống kê lẫn cách dùng từ của kết luận để xem liệu cả hai có cùng nói về một điều không.

Việc biết được chính xác dẫn chứng thống kê nào hỗ trợ cho một kết luận không dễ. Do đó, một chiến lược nữa là xem xét các thống kê của tác giả một cách *rất cẩn thận* trong khi *tự xem như không thấy kết luận*; sau đó tự hỏi: “Kết luận thích hợp rút ra từ những thống kê đó là gì? Sau đó, so sánh kết luận của bạn với kết luận của tác giả. Hãy thử áp dụng chiến lược đó trong ví dụ sau đây:

“Gần một nửa số người Mỹ đang ngoại tình. Gần đây, một nhà nghiên cứu đã phỏng vấn những người dân tại một trung tâm mua sắm. Trong số 75 người trả lời khảo sát, 36 người nói rằng có bạn bè thừa nhận đang ngoại tình sau lưng người họ đang hẹn hò.”

Bạn có đưa ra kết luận này không? Gần một nửa số người *tại một địa điểm nhất định* trả lời là *có bạn bè* thừa nhận đã từng ngoại tình ít nhất là một lần sau lưng người họ đang hẹn hò hoặc đang có mối quan hệ nghiêm túc. Bạn có thấy sự khác biệt giữa điều thống kê đã chứng minh và điều tác giả đã kết luận không? Nếu có, bạn đã phát hiện ra sự đánh lừa bằng thống kê của tác giả này.

ĐÁNH LỪA BẰNG CÁCH BỎ QUA THÔNG TIN

Các thống kê thường đánh lừa chúng ta bởi chúng không đầy đủ. Do đó, một chiến lược hữu ích hơn nữa để định vị sai sót trong lý luận thống kê là hỏi: *“Bạn cần thêm thông tin gì trước khi có thể đánh giá ý nghĩa của các số liệu thống kê?”* Hãy cùng xem các ví dụ sau đây để minh họa cho tính hữu dụng của câu hỏi này.

1. Các doanh nghiệp lớn đang phá hủy hình ảnh “thị trấn nhỏ” của khu vực trung tâm của chúng tôi. Năm ngoái, số lượng các doanh nghiệp lớn trong thành phố đã tăng 75%.
2. Các chương trình phòng chống AIDS cần thêm nhiều tài trợ. Trong năm 2009, 54.000 người đã phải khổ sở vì bệnh AIDS.

Trong ví dụ đầu tiên, 75% có vẻ là một con số khá ấn tượng. Nhưng có vẻ như thiếu điều gì đó: *Con số tuyệt đối* để tính ra tỷ lệ phần trăm này. Chẳng phải sẽ ít đáng báo động hơn khi chúng ta biết rằng sự tăng này là từ 4 doanh nghiệp lên 7, thay vì từ 12 lên 21? Trong ví dụ thứ hai, chúng ta có các con số, nhưng chúng ta không có con số *phần trăm*. Chẳng phải chúng ta cần biết những con số này có ý nghĩa thế nào xét về mặt tỷ lệ phần trăm số người tham gia vào cả hai hoạt động? Xét cho cùng

thì, tổng số người chơi skydiving¹ ít hơn tổng số người đi lại bằng xe hơi

Ví dụ thứ hai minh họa một điều phổ biến trong xã hội chúng ta, một nỗ lực để khơi dậy sự chú ý của cộng đồng về một vấn đề xã hội bằng cách hướng sự chú ý đến con số những người bị ảnh hưởng trên toàn quốc. Mặc dù rõ ràng đây là một vấn đề cấp bách, khi chia 54.000 cho số dân ước tính của nước Mỹ, 300 triệu người, chúng ta được một giá trị vào khoảng 0,02%.

Khi bạn gặp những con số hay số phần trăm nghe cực kỳ ấn tượng, hãy cẩn thận! Bạn có thể phải tìm thêm thông tin để xem liệu những con số đó ấn tượng đến mức nào. Khi chỉ có *các con số tuyệt đối* được đưa ra, hãy hỏi liệu *các con số phần trăm* có thể giúp bạn đưa ra các phân xét tốt hơn không; khi chỉ có *các con số phần trăm* được đưa ra hãy hỏi liệu *các con số tuyệt đối* có làm phong phú thêm ý nghĩa của chúng.

Khi bạn gặp các thống kê, hãy hỏi: “Nó thiếu những thông tin liên quan nào?”

1. Sky diving: môn thể thao nhảy từ trên máy bay và rơi tự do cho đến khi có thể an toàn mở dù. (ND)

SỬ DỤNG THỐNG KÊ TRONG BÀI VIẾT CỦA BẠN

Chúng tôi mong bạn có thể hợp các số liệu thống kê vào bài viết của mình. Khi được sử dụng một cách thích hợp, chúng là một công cụ có giá trị. Chúng giúp chúng ta miêu tả, hiểu được các xu thế và quy luật vận hành. Chúng giúp chúng ta dự đoán. Lập luận cũng có thể có các thống kê. Mặc dù vậy, chương này đã chỉ ra một số nguy cơ vô cùng nghiêm trọng của việc kết hợp các số liệu thống kê vào một lập luận. Đối với người đọc chưa thành thạo, các thống kê giống như những sự thật có thẩm quyền, nhưng bạn biết là những sự thật thực tế có thể dễ dàng bị thao túng đến thế nào. Là một người viết có tư duy phản biện, quan trọng là bạn phải có một hành động cân bằng. Bạn phải nỗ lực tránh các phương pháp đánh lừa, nhưng lại có thể trình bày những thống kê thường là phức tạp theo một cách rõ ràng và dễ hiểu.

Để đưa ra các lập luận cần trọng qua các số liệu thống kê, bạn có thể phải mất chút thời gian để giải thích cách những thống kê đó được tiến hành, chúng ám chỉ điều gì và có giới hạn ra sao. Làm vậy sẽ nâng cao uy tín của bạn với người đọc. Bạn sẽ cho họ thấy rằng bạn không cố giấu giếm họ điều gì. Bạn cũng đang khuyến khích họ trở thành những người có ý thức tư duy phản biện sắc bén và tự rút ra những kết

luận của riêng mình về chất lượng của số liệu thống kê. Bạn có thể quyết định thêm những giải thích này vào phần lập luận của bạn hoặc bạn có thể chọn thêm chúng trong phần chú thích chân trang, chú thích cuối bài viết hoặc trong phần phụ lục. Quyết định này sẽ dựa theo thói quen trong lĩnh vực của bạn và phong cách văn bản của bài viết.

Các cách cảnh giác với thống kê

1. Cố gắng tìm hiểu càng nhiều càng tốt về cách mà các số liệu thống kê được thu thập. Hãy hỏi: "Tác giả hoặc người nói đã biết được điều đó như thế nào?" Hãy đặc biệt thận trọng khi người truyền đạt cố gắng gây ấn tượng cho bạn bằng những con số lớn.
2. Hãy luôn tò mò về loại giá trị trung bình nào đã được dùng để miêu tả; phân tích xem liệu việc biết được phạm vi và sự phân bố của các sự việc có gia tăng một góc nhìn có ích cho thống kê đó không.
3. Hãy cảnh giác với những người sử dụng các thống kê kết luận một điều nhưng lại muốn chứng minh một điều khác.
4. Hãy tự che mắt trước các thống kê của người viết hoặc người nói và so sánh các dẫn chứng thống kê cần thiết với những thống kê đã đưa ra.
5. Hãy hình thành kết luận của riêng bạn từ các số liệu thống kê. Nếu nó không phù hợp với kết luận của tác giả hoặc người nói thì có lẽ có điều gì đó không đúng.
6. *Xác định xem thông tin nào bị thiếu. Hãy đặc biệt cảnh giác với những sai số giữa các con số và các con số phần trăm cũng như với những so sánh không đầy đủ.*

CÁC BÀI TẬP THỰC HÀNH



Câu hỏi phản biện: Các thống kê có dễ gây hiểu nhầm không?

Với mỗi đoạn văn, hãy xác định những chỗ bất cập trong dẫn chứng.

Đoạn 1

Chiến dịch chạy đua vào chính phủ đang vượt khỏi tầm kiểm soát. Tiền đảng ngày càng đóng vai trò trung tâm trong các cuộc bầu cử. Một người thắng cuộc trung bình trong một cuộc đua vào thượng viện hiện nay chỉ hơn 8 triệu đô-la cho chiến dịch của mình, trong khi một ứng cử viên tổng thống điển hình chỉ vượt quá 300 triệu đô-la. Đã đến lúc có những thay đổi nghiêm túc vì chúng ta không thể chỉ đơn giản là cho phép các chính trị gia mua địa vị của mình qua việc chi những khoản lớn cho quảng cáo.

Đoạn 2

Nhà ở đang ngày càng là một nơi nguy hiểm để chúng ta dành thời gian ở trong đó. Số người bị thương tại nhà đang gia tăng. Năm 2000, khoảng 2.300 trẻ em dưới 14 tuổi tử vong do các tai nạn trong nhà. Ngoài ra, 4,7 triệu người bị chó cắn mỗi năm. Tình hình càng tệ hơn khi, ngay cả ti vi, một thứ đồ

gia dụng gia đình tương đối an toàn, cũng đang trở nên nguy hiểm. Thực tế là, mỗi năm có 42.000 người bị thương do ti vi và kệ đặt ti vi. Với nhiều tai nạn trong nhà như vậy, có lẽ, con người nên bắt đầu dành thời gian ở ngoài trời.

Đoạn 3

Tham gia vào các hoạt động mạng xã hội như Facebook và Twitter làm giảm khả năng duy trì các kỹ năng viết và ngữ pháp đầy đủ ở sinh viên đại học. Một nghiên cứu gần đây trên 10.000 sinh viên trong một bài thi viết được tiến hành bởi vài trường đại học rải rác trên nước Mỹ đã tiết lộ rằng những sinh viên tích cực tham gia vào các mạng xã hội có điểm về kỹ năng viết và ngữ pháp kém hơn 50% so với điểm số của những sinh viên không tham gia vào các trang mạng xã hội.

CÁC PHẢN HỒI MẪU

Đoạn 1

KẾT LUẬN: *Cần có sự thay đổi trong chiến dịch chạy đua vào chính phủ.*

LÝ LỄ: *Các nhà chính trị đang chi quá nhiều cho các chiến dịch. Một nghị sĩ trung bình chi hơn 8 triệu đô-la cho chiến dịch của mình. Các ứng cử viên tổng*

thống chi nhiều hơn 300 triệu đô-la vào các chiến dịch của mình.

Liệu các chiến dịch vận động có tốn quá nhiều tiền không? Những từ *trung bình* và *điển hình* nên cảnh báo chúng ta về khả năng dễ gây hiểu nhầm. Chúng ta cần biết loại trung bình nào đã được sử dụng trong những thống kê này. Đó là trung bình cộng, trung vị hay tần suất trung bình? Ví dụ, sử dụng trung bình cộng trong dữ kiện chạy đua vào thượng viện có thể dẫn đến một con số bị sai lệch vì có những cạnh tranh là sát nút, trong đó các ứng cử viên chi những khoản tiền lớn. Tuy nhiên, vì nhiều nghị sĩ về cơ bản là chắc chắn được tái tranh cử, nên chi tiêu cho những cuộc chạy đua này có lẽ là ít hơn. Chúng ta biết rằng chỉ có một vài cuộc chạy đua vào ghế nghị sĩ là sát nút một cách bất thường. Do đó, đa số có thể không chi nhiều như con số trung bình cộng đã trình bày. Nói cách khác, trung vị và tần suất trung bình có thể cho ra một giá trị thấp hơn. Ngoài ra, biết được sự phân bố và phạm vi sẽ cho bạn một hình dung rõ ràng hơn về mức độ mà bạn muốn quan tâm đến các hoạt động chi tiêu cho chiến dịch.

Ngoài ra, các số liệu quan trọng để so sánh bị thiếu. Chi tiêu dành cho chiến dịch này so với chi tiêu cho chiến dịch tương tự trong quá khứ như thế

nào? Còn các cơ quan khác? Liệu có thể là chỉ tiêu cho chiến dịch thật sự đã thấp hơn trong những năm gần đây?

Đoạn 2

KẾT LUẬN: *Dành thời gian ở trong nhà ngày càng trở nên nguy hiểm.*

LÝ LỄ: *Số vụ bị thương do các tai nạn trong nhà đang gia tăng.*

HỒ TRỢ: *Trong một năm, 2.300 trẻ em đã tử vong trong các tai nạn trong nhà.*

4,7 triệu người bị chó cắn mỗi năm.

42.000 người bị thương do ti vi và kệ ti vi mỗi năm.

Để đánh giá lập luận này, trước tiên chúng ta cần xác định dẫn chứng thích hợp nhất để trả lời cho câu hỏi: “Liệu nhà ở có nguy hiểm hơn so với trước không?” Theo ý kiến của chúng tôi, thống kê phù hợp nhất để trả lời cho câu hỏi này là một sự so sánh giữa tỷ lệ tai nạn nghiêm trọng trong nhà mỗi năm hiện nay và tỷ lệ đó trong những năm trước. Một điều liên quan nữa là số vụ bị thương ở trong nhà mỗi giờ hiện nay so với số liệu thống kê tương ứng trong những năm trước. Rất có thể là việc người ta bị thương ở trong nhà nhiều hơn là do việc họ dành nhiều thời gian ở trong nhà hơn so với trước. Nếu họ

ở trong nhà nhiều hơn thì logic là số vụ bị thương xảy ra trong nhà cũng sẽ tăng.

Dẫn chứng được đưa ra trong lập luận là đáng ngờ bởi vì một số lý do khác. Trước tiên, không hề có con số nào được đưa ra về tổng số vụ bị thương ở trong nhà. Chúng ta chỉ biết tác giả nói rằng chúng đang tăng, nhưng không cung cấp dẫn chứng nào để chứng minh sự tăng đó. Thứ hai, không có chi tiết nào được đưa ra về những trường hợp tử vong do tai nạn trong nhà ở trẻ em. Số liệu thống kê này so với tỷ lệ tử vong trong nhà của trẻ em trong quá khứ như thế nào? Những loại tai nạn nào gây tử vong cho trẻ em? Thứ ba, số vụ bị chó cắn dễ gây hiểu nhầm. Chúng ta không biết liệu những vụ chó cắn này có xảy ra ở trong nhà hay không. Quan trọng hơn là, số vụ chó cắn dường như không dẫn chúng ta đến kết luận rằng ở trong nhà là không an toàn. Thứ tư, các số liệu thống kê về ti vi là có vấn đề. Tác giả đã lấy con số thống kê ấn tượng đó ở đâu? Ngoài ra, phần lớn những thương tích này nghiêm trọng đến mức độ nào?

Thông tin quan trọng nào đã bị bỏ qua không nói đến?

Quảng cáo sau hấp dẫn thế nào?

“Hãy sử dụng Happy Tyme, phương pháp điều trị số một được bác sĩ kê dùng.”

Mục đích của quảng cáo này tất nhiên là để thuyết phục bạn mua sản phẩm chỉ định này. Ngay cả trước khi các kỹ năng tư duy phản biện của bạn phát triển đến mức như hiện tại, bạn cũng đã biết rằng những quảng cáo như thế không nói toàn bộ sự thật. Ví dụ, nếu HappyTyme giảm giá cho các bác sĩ điều trị tâm thần nhiều hơn là cho các công ty dược phẩm, *cung cấp cho các bác sĩ tâm thần nhiều mẫu miễn phí hơn* hay tặng các chuyến du thuyền biển cho những bác sĩ tâm thần có sử dụng sản phẩm của họ, những

thông tin này rất có thể không được nhắc đến trong quảng cáo. Bạn sẽ không thấy thông tin đó, nhưng nó lại khá cần thiết để bạn quyết định nên dùng loại thuốc nào cho chứng suy nhược của mình.

Trong khi những người tư duy phản biện đang đi tìm sức mạnh của sự tự chủ, họ sẽ không thể làm được vậy nếu các quyết định của họ lại dựa trên những thông tin rất hạn chế. Hầu như mọi kết luận hay mọi loại sản phẩm đều có những đặc điểm tích cực. Những người có lợi ích trong việc chỉ cho chúng ta biết những thông tin họ muốn chúng ta biết sẽ nói với chúng ta về tất cả những đặc điểm tích cực này một cách cực kỳ chi tiết và sống động. Nhưng họ sẽ giấu đi những khía cạnh tiêu cực trong những kết luận của họ. Khoai tây chiên được rao bán là ngon và giòn; việc chúng có chứa nhiều calo và đầy chất bảo quản sẽ không được đề cập đến. Vì vậy, sự tự chủ thực sự yêu cầu chúng ta kiên trì tìm kiếm những điều gì đang bị che giấu, cho dù đó là sự che giấu vô tình hay cố ý.

Bằng cách hỏi những câu hỏi đã học trong các chương trước, như những câu hỏi liên quan đến sự mơ hồ, các giả định và các dẫn chứng, bạn sẽ phát hiện ra nhiều thông tin quan trọng bị thiếu. Chương này sẽ cố gắng giúp bạn nhạy cảm hơn với tầm quan

trọng của điều không được nói ra và đóng vai trò là một lời nhắc nhở quan trọng rằng chúng ta sẽ chỉ phản hồi với một bức tranh không đầy đủ của một lập luận nếu chúng ta chỉ đánh giá những phần được nói rõ. Do đó chúng tôi dành riêng chương này cho những câu hỏi bổ sung cực kỳ quan trọng mà bạn cần phải hỏi để đánh giá chất lượng của lý luận: Những thông tin quan trọng nào đã bị bỏ qua?



Câu hỏi phản biện: Những thông tin quan trọng nào đã bị bỏ qua?

ÍCH LỢI CỦA VIỆC PHÁT HIỆN NHỮNG THÔNG TIN BỊ BỎ QUA

Bạn cần nhớ là hầu như mọi thông tin bạn gặp đều có mục đích. Nói cách khác, cách nó tổ chức đã được lựa chọn và trình bày bởi một ai đó mong muốn nó sẽ tác động lên cách nghĩ của bạn theo cách nào đó. Ví dụ, mọi thống kê đều được lựa chọn, tổ chức và sử dụng để đạt được một mục đích nào đó. Mục đích của ai? Mục đích của bất kỳ ai đang chia sẻ thống kê đó với bạn. Do đó, nhiệm vụ của bạn là quyết định xem liệu bạn có muốn trở thành một công cụ cho mục đích đó không. Thường thì mục đích là để thuyết phục bạn.

Các nhà quảng cáo, giáo viên, chính trị gia, các tác giả, diễn giả, các nhà nghiên cứu, những người viết blog và phụ huynh đều tổ chức thông tin để định hình các quyết định của bạn. Như vậy, những người đang cố gắng thuyết phục bạn sẽ gần như luôn cố gắng trình bày quan điểm của họ một cách đẹp đẽ nhất có thể. Vì vậy, khi bạn thấy điều mà bạn cho là những lý lẽ đầy thuyết phục – những mỏ vàng mà bạn đang tiến hành thăm dò – thì việc sáng suốt là do dự và nghĩ về những gì tác giả có thể *không* nói với bạn, điều mà việc hỏi phản biện của bạn chưa làm lộ diện.

Khi nhắc đến *các thông tin có ý nghĩa bị bỏ qua*, chúng tôi muốn ám chỉ những thông tin sẽ ảnh hưởng đến việc bạn có chịu tác động bởi các lập luận của người nói hoặc người viết hay không – những thông tin định hình nên lý luận! Rải rác trong chương này sẽ là các ví dụ về các lý luận không mấy thuyết phục, không phải do điều được nói đến mà do những điều bị bỏ qua. Nghiên cứu các ví dụ một cách kỹ càng và chú ý cách mà trong mỗi trường hợp, việc không tìm được các thông tin bị bỏ qua sẽ có thể dẫn đến việc bạn đưa ra các đánh giá vội vàng và sai lầm.



Lưu ý: Các thông tin quan trọng bị bỏ qua là những thông tin định hình nên lý luận.

TÍNH CHẮC CHẮN CỦA LÝ LUẬN KHÔNG ĐẦY ĐỦ

Lý luận không đầy đủ là không thể tránh khỏi vì một số nguyên nhân. Đầu tiên, đó là do giới hạn của thời gian và không gian. Các lập luận không đầy đủ vì những người truyền đạt không có vô tận thời gian để tổ chức lại chúng hoặc bị giới hạn không gian hoặc thời gian cho việc trình bày các lý lẽ của họ.

Thứ hai, hầu hết chúng ta có một khoảng chú ý rất hạn chế; chúng ta thấy chán khi thông điệp quá dài. Vì vậy, những người truyền đạt thường cảm thấy có một nhu cầu trình bày thông điệp của mình một cách nhanh chóng. Các quảng cáo và xã luận phản ánh cả hai yếu tố này. Ví dụ, các bài xã luận chỉ được giới hạn trong một số từ cụ thể, và lập luận của nó buộc phải vừa thú vị vừa đưa ra được quan điểm của tác giả. Do đó, những người viết xã luận phải thực hiện nhiều sự bỏ qua. Các nhà bình luận trên truyền hình nổi tiếng vì khiến cho những vấn đề rất phức tạp nghe như thể là rất đơn giản. Họ có rất ít thời gian để cung cấp một mức độ chính xác của thông tin mà bạn sẽ cần để hình thành một kết luận hợp lý.

Lý do thứ ba cho sự thất yếu của việc bị thiếu thông tin là kiến thức của người đưa ra lập luận luôn không đầy đủ. Lý do thứ tư khiến các thông tin có thể

bị bỏ qua là sự cố tình muốn đánh lừa. Các nhà quảng cáo *biết* rằng họ đang bỏ qua những mẫu thông tin quan trọng. Nếu họ phải mô tả lại tất cả các hóa chất hay các thành phần rở tiền trong các sản phẩm của họ thì bạn rất có thể sẽ không mua những sản phẩm đó. Các chuyên gia trong mọi lĩnh vực bỏ qua thông tin một cách có chủ ý khi mà sự phơi bày công khai sẽ làm suy yếu tính thuyết phục trong những lời khuyên của họ. Những sự bỏ qua như vậy là đặc biệt hấp dẫn nếu những người muốn khuyên bạn xem bạn là một “miếng mót bọt biển.”

Lý do quan trọng cuối cùng khiến việc bỏ qua thông tin phổ biến đến thế là do các giá trị, niềm tin và thái độ của những người muốn tư vấn hay thuyết phục bạn thường khác với bạn. Do đó, bạn có thể trông đợi rằng lý luận của họ được dẫn dắt bởi các giả định khác với những giả định của bạn về cùng một câu hỏi. Những người tư duy phản biện trân trọng sự hiểu kỳ và và tính hợp lý; những người cố gắng thuyết phục bạn thường muốn dập tắt sự hiểu kỳ của bạn và khuyến khích bạn dựa vào các cảm xúc bất hợp lý để hình thành các lựa chọn của bạn.

Một quan điểm cụ thể giống như một miếng che mắt ngựa. Miếng che mắt đó khiến con ngựa có thể tập trung vào những gì ở phía trước nó. Tuy

nhiên, quan điểm của một người, cũng giống như miếng che mắt ngựa ấy, ngăn không cho người đó lưu ý đến những thông tin có thể là quan trọng đối với những người lý luận từ một hệ quy chiếu khác. Vai diễn của diễn viên Matt Damon cho thấy một hiểu biết về điểm quan trọng này trong *The Bourne Ultimatum*: “Thật buồn cười khi thấy mọi vật khác đi tùy vào nơi bạn ngồi.” Trừ khi bạn có cùng góc nhìn với người đang thuyết phục bạn thì sự bỏ qua các thông tin quan trọng là nên được cân nhắc.

Các lý do của lý luận không đầy đủ

- ✓ Lập luận bị giới hạn bởi thời gian và không gian.
- ✓ Các lập luận phải được trình bày nhanh chóng do sự tập trung chú ý có giới hạn.
- ✓ Người lập luận sẽ luôn có kiến thức không đầy đủ.
- ✓ Các lập luận thường cố gắng để đánh lừa.
- ✓ Người lập luận thường có các quan điểm giá trị, niềm tin và thái độ khác với bạn.

CÁC CÂU HỎI NHẬN DIỆN CÁC THÔNG TIN BỊ BỎ QUA

Bạn nhận diện các thông tin bị bỏ qua như thế nào? Trước tiên, bạn cần phải tự nhắc nhở bản thân rằng bất kể các lý lẽ ban đầu có hỗ trợ cho một quyết

định hay một ý kiến cụ thể thuyết phục đến đâu thì bạn vẫn cần phải xem xét thêm để tìm các thông tin bị bỏ qua.

Bạn tìm thế nào, và bạn có thể tìm thấy gì? Bạn đặt những câu hỏi để giúp quyết định những thông tin bổ sung mà bạn cần, và sau đó đặt những câu hỏi được thiết kế để tiết lộ những thông tin đó.

Bạn có thể sử dụng nhiều loại câu hỏi để xác định các thông tin có liên quan bị bỏ qua. Một số câu hỏi bạn đã được học sẽ làm nổi bật những thông tin đó. Ngoài ra, để giúp bạn xác định được các thông tin bị bỏ qua mà có thể bị xem nhẹ bởi các câu hỏi phản biện khác, chúng tôi cung cấp cho bạn một danh sách những loại thông tin quan trọng bị bỏ qua và một vài câu hỏi ví dụ để giúp bạn phát hiện ra chúng.

Bạn có thấy những câu quảng cáo như “Bốn trong tổng số năm bác sĩ đã đồng tình”, “hoàn toàn tự nhiên”, “không béo”, “hàm lượng hydrat-cacbon thấp”, “tốt cho tim mạch.” “thương hiệu hàng đầu số 1”, “được chứng nhận bởi ADA”, và “không chứa chất bảo quản” đều có thể là chính xác nhưng lại có thể gây hiểu sai do thông tin không đầy đủ không?

NHƯNG CHÚNG TA CẦN BIẾT CÁC CON SỐ

Bạn có thể nhớ là để hiểu được một so sánh cụ thể chúng ta buộc phải biết chút ít về phạm vi và tỷ lệ của các giá trị trong đó. Giả sử chúng ta được cho biết rằng người dân Mỹ có Chỉ số hạnh phúc cao hơn so với người dân Đan Mạch. Bởi vì “hạnh phúc” thường là từ để chỉ cuộc sống tốt của con người hay thậm chí với nhiều người, nó là “mục đích của cuộc sống”; hạnh phúc tương đối của Mỹ có thể là tín hiệu để Đan Mạch và các nước khác nên tổ chức nền kinh tế và thói quen xã hội như thế nào. Nhưng chúng ta cần biết thêm nhiều thông tin trước khi hướng đến bất kỳ một kết luận nào kiểu như thế này.

Căn cứ tính Chỉ số hạnh phúc là gì? Những người được hỏi có phải điền vào một bảng khảo sát có 1-2 câu hỏi hay 1-100 câu hỏi? Sự chênh lệch chỉ số trên giữa những người Mỹ và Đan Mạch chính xác là bao nhiêu? Hãy chú ý những ý nghĩa khác nhau mà chúng ta có thể diễn giải từ sự chênh lệch về chỉ số nếu trung bình cộng của cả hai là gần như nhau hoặc cách nhau 50 đơn vị. Khi chúng ta gặp những thông tin có kèm các số liệu liên quan, hãy luôn tìm những con số chính xác.

Ví dụ về Chỉ số hạnh phúc này là một minh họa cho vấn đề lớn và quan trọng, vấn đề “thông tin bị

thiếu". Nhiều từ ngữ được chúng ta sử dụng để chỉ kích thước, phạm vi hay tỷ lệ, nhưng trừ khi chúng ta yêu cầu người truyền đạt đưa ra những thông tin cụ thể hàm ý trong những từ này thì chúng ta rất dễ bị lạc đường. Vấn đề ở đây là: Khi một từ hoặc một cụm từ được đo bằng các đơn vị cụ thể, hãy yêu cầu chi tiết cụ thể của những đơn vị đó trước khi đưa ra một kết luận.

Các dấu hiệu để tìm các loại thông tin quan trọng thường gặp

1. Các lập luận đối lập thường gặp:

- Một người không đồng tình sẽ đưa ra các lý lẽ gì?
- Liệu có các nghiên cứu mâu thuẫn với nghiên cứu được trình bày không?
- Liệu có thiếu mất các ví dụ, nhận xét và các ý kiến từ các thẩm quyền được tôn trọng hay các loại suy hỗ trợ cho phía bên kia của lập luận không?

2. Thiếu các định nghĩa:

- Lập luận sẽ khác thế nào nếu các từ khóa được định nghĩa theo những cách khác?

3. Thiếu các ưu tiên giá trị hay quan điểm:

- Liệu các giá trị khác nhau có tạo ra các cách tiếp cận khác nhau đối với chủ đề này?
- Những lập luận nào sẽ bắt nguồn từ sự khác biệt về giá trị với người nói hoặc người viết?

4. Nguồn gốc của những “dữ liệu” được đề cập đến trong lập luận:

- Nguồn của những “dữ liệu” đó là gì?
- Những tuyên bố chân thực có được dựa trên các nghiên cứu có thẩm quyền hay trên các nguồn đáng tin cậy không?

5. Chi tiết quá trình thu thập dữ liệu:

- Có bao nhiêu người hoàn thành bảng câu hỏi?
- Có bao nhiêu câu hỏi trong bảng khảo sát?
- Những người trả lời có nhiều cơ hội để đưa ra các câu trả lời khác với những câu trả lời của người sử dụng các phản hồi đó?

6. Các phương pháp thay thế trong việc thu thập và tổ chức dẫn chứng:

- Các kết quả của một phỏng vấn nghiên cứu có thể khác với các kết quả thu được từ bảng câu hỏi như thế nào?
- Liệu một thí nghiệm trong phòng thí nghiệm có thể cho ra các kết quả đáng tin cậy và nhiều thông tin hơn không?

7. Thiếu hoặc chưa đầy đủ các số liệu, biểu đồ, bảng biểu hoặc dữ kiện:

- Dữ kiện sẽ khác nếu có bao gồm cả những bằng chứng từ những năm trước hoặc sau nó chứ?
- Tác giả có “kéo giãn” biểu đồ để khiến cho những khoảng cách trông lớn hơn không?

8. Bỏ qua các tác động tích cực và tiêu cực lẫn ngắn hạn và dài hạn, về điều nó ủng hộ hay chống lại:

- Lập luận có bỏ qua các hệ quả tích cực và tiêu cực của hành động được đề xuất không? Cái giá phải trả là gì? Những lợi ích là gì?
- Chúng ta có cần biết tác động của hành động trong các lĩnh vực sau: chính trị, xã hội, kinh tế, sinh học, tâm linh, sức khỏe hoặc môi trường?

9. Bỏ qua những dự đoán về thất bại hay thiếu sót khi lập luận cho các kỹ năng dự đoán đặc biệt:

- Khi các “nhà ngoại cảm” hay “nhà trực giác” phát huy khả năng đặc biệt của họ, chúng ta cần hỏi những dự đoán của họ có thường bị chứng minh là sai không.
- Chúng ta biết tần suất của những dự đoán không đúng, cũng như của những lần dự đoán đúng, của các nhà kinh tế, tư vấn tài chính, cá cược thể thao, và các chuyên gia chính trị trước khi kết luận rằng họ có chuyên môn đặc biệt.

Để đảm bảo rằng bạn có một ý thức mạnh mẽ về việc cần yêu cầu đưa ra các con số cụ thể, chúng tôi sẽ cung cấp cho bạn một vài ví dụ về các lập luận buộc bạn phải nói “nhưng tôi cần biết các con số cụ thể.”

1. Nếu bạn đi học đại học, bạn sẽ có thể có việc làm khi 23 tuổi.

2. Bất kỳ ai uống 2 ounce¹ rượu mỗi ngày sẽ cải thiện được khả năng thư giãn của mình.
3. Việc ở cùng phòng ký túc xá trường đại học với một người bạn có văn hóa khác với bạn sẽ làm giảm nguy cơ mắc bệnh khi bạn đi du lịch đến các nước khác.

Hãy cố gắng phát triển thói quen nhạy cảm với nhu cầu cần có các con số cụ thể mỗi khi bạn đọc hay thấy một lập luận sử dụng những khái niệm như “lớn hơn”, “nhiều hơn”, “nhanh hơn”, “gây hơn”, “sau” (sau bao lâu?), và những khái niệm về kích thước hay phạm vi khác. Khi bạn gặp những “khái niệm đòi hỏi những con số cụ thể” này, hãy ý thức về tầm quan trọng của lối nghĩ chậm trong trường hợp này. Bạn cần sử dụng lối nghĩ Hệ thống 2 để thu thập các thông tin số liệu cần thiết cho việc đưa ra một quyết định cẩn thận xem nên tin hay làm theo điều gì.

TẦM QUAN TRỌNG CỦA CÁC QUAN ĐIỂM TIÊU CỰC

Có một loại thông tin rất quan trọng bị bỏ qua và vì thế thường bị xem nhẹ mà chúng tôi muốn đặc biệt nhấn mạnh là: *những tác động tiêu cực tiềm tàng*

1. 1 ounce (1 oz.) = 28,3495231 gam.

của những hành động được đề xuất, như việc sử dụng một loại thuốc mới, việc xây một ngôi trường mới hoặc một đề xuất cắt giảm thuế. Chúng tôi nhấn mạnh các tác động tiêu cực ở đây bởi vì các đề xuất cho những hành động như vậy thường xuất hiện trong bối cảnh mà những người ủng hộ nó có lợi ích, như lợi ích được giảm chi phí cho một dịch vụ y tế nào đó, có nhiều cơ hội đi học hơn, tăng tuổi thọ, và/hoặc được sở hữu các đồ dùng hiện đại hơn. Tuy nhiên, vì hầu hết hành động đều có các tác động tích cực và tiêu cực phổ biến, chúng ta cần hỏi:

- Bộ phận xã hội nào không hưởng lợi từ hành động được đề xuất đó? Ai mất lợi ích? Những người bị mất lợi ích nói gì về nó?
- Hành động được đề xuất sẽ ảnh hưởng đến sự phân bố quyền lực như thế nào?
- Tác động của hành động đó lên sức khỏe của chúng ta?
- Hành động đó ảnh hưởng như thế nào đến những mối quan hệ giữa chúng ta với môi trường tự nhiên?

Đối với mỗi câu hỏi trên, chúng ta luôn phải hỏi, “Những *tác động tiêu cực lâu dài* tiềm tàng của hành động đó là gì?”



Lưu ý: Khi xem xét các thông tin bị bỏ qua, hãy nhớ hỏi: “Những tác động tiêu cực lâu dài tiềm tàng của hành động đó là gì?”

Để minh họa cho tính hữu ích của việc hỏi những câu hỏi này, hãy cùng suy ngẫm về câu hỏi sau: Những tác động tiêu cực có thể xảy ra của việc xây một ngôi trường mới là gì? Bạn có nghĩ đến những điều sau không?

- *Phá hủy môi trường.* Chẳng hạn, liệu việc xây một ngôi trường mới có liên quan đến việc phải bỏ đi những khoảng đất có cây không? Các động vật hoang dã ở địa phương sẽ bị ảnh hưởng thế nào khi có thể bị mất môi trường sống?
- *Sự thay đổi trong chất lượng giáo dục.* Nếu ngôi trường thu hút các giáo viên giỏi và những học sinh có tài năng từ những trường khác? Nếu ngôi trường thu hút một lượng tài trợ đáng kể dành cho các trường học, tước mất lượng tài trợ như thế của những trường học khác?
- *Ảnh hưởng của giá trị tài sản.* Nếu ngôi trường không đáp ứng được các tiêu chuẩn quốc gia, điều này sẽ ảnh hưởng đến giá trị sở hữu của những căn nhà của cộng đồng xung quanh như thế nào?

- *Tăng gánh nặng thuế.* Ngôi trường mới sẽ được tài trợ như thế nào? Nếu trường mới là một trường công lập thì việc mở trường mới có thể dẫn đến sự gia tăng các loại thuế tài sản đối với các cộng đồng địa phương để hỗ trợ cho ngôi trường mới.

Những câu hỏi như thế này có thể cho chúng ta những khoảng ngừng để suy nghĩ trước khi hòa theo ủng hộ hành động được đề xuất.

CÁC THÔNG TIN BỊ BỎ QUA VẪN CÒN THIẾU

Việc bạn có thể yêu cầu đưa ra các thông tin còn thiếu quan trọng không đảm bảo nhận được một phản hồi thỏa đáng. Rất có thể câu hỏi thăm dò của bạn không thể trả lời được. Đừng tuyệt vọng! Bạn đã làm phần việc của mình. Bạn đã yêu cầu đưa ra những thông tin mà bạn cần để quyết định; bây giờ bạn cần quyết định liệu có thể đi đến một kết luận mà không có thông tin còn thiếu đó không. Chúng tôi đã cảnh báo rằng các lý luận luôn luôn không đầy đủ. Vì vậy, việc tuyên bố một cách hiển nhiên rằng bạn không thể đưa ra quyết định chừng nào chưa có đầy đủ thông tin sẽ khiến bạn không bao giờ có thể hình thành bất kỳ một ý kiến nào.

CÁCH DÙNG CÂU HỎI PHẢN BIỆN TRONG TRƯỜNG HỢP NÀY

Khi bạn đã biết về sự tồn tại của các thông tin còn thiếu trong một lập luận, bạn nên làm gì? Phản ứng hợp lý đầu tiên là đi tìm thông tin đó. Nhưng thường thì bạn sẽ vấp phải sự kháng cự. Các ý kiến của bạn, một người có tư duy phản biện, là phải nói lên sự không hài lòng của bạn về lập luận vì thiếu thông tin, tiếp tục tìm kiếm thông tin mà bạn cần hay thận trọng đồng ý với lý luận trên cơ sở là lập luận này hợp lý hơn những lập luận khác cạnh tranh với nó.

CÁC BÀI TẬP THỰC HÀNH



Câu hỏi phản biện: Thông tin quan trọng nào đã bị bỏ qua?

Trong mỗi ví dụ sau đây có thông tin quan trọng bị bỏ qua. Hãy tạo một danh sách câu hỏi mà bạn sẽ đặt ra với tác giả của từng đoạn văn. Với mỗi trường hợp, hãy giải thích vì sao thông tin bạn đang tìm kiếm là quan trọng với bạn trong việc quyết định giá trị của lý luận đó.

Đoạn 1

Các nghiên cứu đã chỉ ra rằng sinh viên đại học dễ bị béo phì. Cụ thể hơn, một nghiên cứu khảo sát

gần đây được tiến hành trong khoảng thời gian hơn 10 năm đã cho thấy tỷ lệ béo phì trong sinh viên đại học đang gia tăng. Trong năm 2002, 25,4% sinh viên đại học bị béo phì, và vào năm 2012, 30,2% sinh viên đại học bị béo phì. Các nhà nghiên cứu đã gợi ý rằng những nguyên nhân chính dẫn đến sự phổ biến của bệnh béo phì trong sinh viên đại học là ít được tiếp cận với các loại thực phẩm lành mạnh và việc tiêu thụ rượu nhiều hơn.

Đoạn 2

Công nghệ nhân bản có thể dẫn đến nhiều bước đột phá tích cực trong lĩnh vực y tế. Nếu chúng ta phát triển một cách thỏa đáng công nghệ nhân bản vô tính, sẽ không còn việc con người phải chết vì thiếu người hiến tạng. Với nhân bản vô tính, các nhà nghiên cứu có thể phát triển các cơ quan nội tạng nhân tạo mới cho những người cần cấy ghép. Thêm vào đó, vì những cơ quan này được nhân bản từ các mô của chính người đó, sẽ không xảy ra việc cơ thể đào thải việc cấy ghép. Các cơ quan nội tạng nhân bản có thể được tạo ra và do đó không liên quan đến vấn đề một “cái chết” để đổi lấy một mạng sống. Một ưu điểm khác của nhân bản vô tính là nó có thể giúp chống đỡ lại bệnh tật. Một số protein nhân bản vô

tính có thể được sử dụng để chống lại các bệnh như tiểu đường, Parkinson và xơ nang.

CÁC PHẢN HỒI MẪU

Đoạn 1

KẾT LUẬN: *Sinh viên đại học dễ bị béo phì.*

LÝ LỄ: *Một nghiên cứu khảo sát gần đây đã tìm ra nguyên nhân gây béo phì ở sinh viên đại học, đó là do ít được tiếp cận với thực phẩm lành mạnh và sử dụng nhiều rượu hơn.*

Liệu có các thông tin bị bỏ qua không? Sinh viên đại học có gì khác, trong các môn học kinh tế xã hội và căng thẳng cuộc sống, so với phần còn lại của dân số mà có thể khiến họ dễ bị béo phì hơn? Những kết quả này đã xuất hiện trong các nghiên cứu khác chưa? Những người được hỏi được chọn ra như thế nào? Ví dụ, những người xung phong tham gia nghiên cứu này có gì khác so với một mẫu nghiên cứu ngẫu nhiên, và do đó đặt giới hạn cho sự khái quát?

Đoạn 2

KẾT LUẬN: *Nhân bản vô tính có thể mang lại những lợi ích y tế tích cực.*

LÝ LỄ: 1. *Nhân bản vô tính có thể được sử dụng trong các cấy ghép ở người.*

2. Nhân bản vô tính có thể được sử dụng để chiến đấu với một số bệnh.

Trước hết, lý luận này thúc đẩy chúng ta theo đuổi một công nghệ mới – nhân bản vô tính con người – và chỉ đưa ra những mặt lợi của nó. Người viết bỏ qua những mặt bất lợi. Chúng ta cần cân nhắc cả những mặt lợi và bất lợi. Những phản ứng phụ nghiêm trọng có thể xảy ra do sử dụng nội tạng nhân bản vô tính bao gồm những gì? Nội tạng nhân bản vô tính có ổn định như những nội tạng bình thường không? Công nghệ nhân bản có thể có tác động tích cực và tiêu cực thế nào lên việc đưa ra các quyết định của con người? Liệu người ta có ít chăm sóc đến thân thể và nội tạng hơn nếu họ biết rằng các cơ quan nội tạng có thể được tạo mới và thay thế các cơ quan hiện tại? Liệu sự tồn tại của công nghệ này có dẫn đến việc sử dụng nhân bản không đúng vào việc tạo ra một con người nhân bản hoàn chỉnh cho các mục đích mờ ám? Liệu người ta có nhân bản vô tính chính mình, thêm vào gánh nặng mà Trái đất vốn đã phải gánh chịu do dân số đông đúc hiện nay? Những lợi thế của công việc này có thể có nhiều sức nặng hơn so với những bất lợi, nhưng chúng ta cần nhận thức ở cả hai mặt khi đánh giá giá trị của kết luận này.

Hơn nữa, hãy cùng nhìn vào thông tin bị thiếu trong nghiên cứu này. Bạn có để ý rằng nó không trích dẫn một nghiên cứu nào? Trong thực tế, lập luận đã không nói được rằng không có thí nghiệm nhân bản con người nào đã được thực hiện ở Mỹ. Vì vậy, mọi thảo luận về lợi ích của nhân bản vô tính chỉ là giả thuyết. Liệu nghiên cứu thật có chứng minh được cho tính khả thi của các lợi ích trên giả thuyết này không? Chúng ta không thể nào biết được.

Có thể có các kết luận hợp lý nào khác không?

Đến đây, bạn đã biết làm thế nào để đãi được vàng tri thức – để phân biệt những lý lẽ mạnh với các lý lẽ kém thuyết phục hơn.

Hãy xem xét lập luận sau đây:

“Các tập đoàn lớn đã dành quá nhiều thời gian và tiền bạc để quảng cáo cho trẻ em. Các chương trình truyền hình dành cho trẻ em chứa đầy những quảng cáo đang cố gắng bán cho chúng những món đồ chơi mới nhất, nói rằng chúng sẽ không hạnh phúc nếu không sở hữu những món đồ chơi đó. Việc quảng cáo cho trẻ em là khủng khiếp và nên là một việc bất hợp pháp. Quảng cáo cho trẻ em, những người chưa thể đánh giá những gì mà chúng

thấy, đặt lên cha mẹ một gánh nặng hoặc là phải nói ‘không’ với con cái và khiến chúng không vui hoặc là phải chiều theo những ý thích của chúng, và làm hư đứa trẻ.”

Bạn nên thúc giục vị nghị sĩ của địa phương đưa hoạt động quảng cáo nhắm đến trẻ em vào hạng mục vi phạm pháp luật. Giả sử bạn kiểm tra các lý lẽ của tác giả và thấy rằng chúng có thể tin được. Liệu có thể có kết luận nào ngoài kết luận của tác giả phù hợp hơn với những lý lẽ này không? Nói cách khác, các lý lẽ không chỉ dẫn đến một kết luận. Chúng dường như dẫn chúng ta đến một kết luận đáng tin cậy. Nhưng chúng thường cung cấp cơ sở cho nhiều hơn một kết luận.

Rất hiếm khi bạn gặp phải một tình huống mà chỉ có thể suy ra được một kết luận hợp lý. Trong Chương 10, chúng ta đã bàn về tầm quan trọng của các nguyên nhân cạnh tranh. Điểm chúng tôi nhấn mạnh là có thể có các cơ sở nhân quả khác nhau cho một kết luận nhân quả. Tuy nhiên, chương này sẽ tập trung vào các *kết luận* thay thế có thể suy ra từ một bộ lý lẽ.

Do đó, bạn phải chắc chắn rằng kết luận cuối cùng của bạn là kết luận hợp lý và phù hợp nhất với các ưu tiên giá trị của bạn. Một khi bạn tìm được

các kết luận thay thế, bạn sẽ sẵn sàng để đi tìm một kết luận thuyết phục hơn từ những lựa chọn nhiều lên đó.



Câu hỏi phản biện: Có thể có các kết luận hợp lý nào khác không?

TƯ DUY LƯƠNG PHÂN: TRỞ NGẠI TRONG VIỆC XEM XÉT NHIỀU KẾT LUẬN

Rất ít câu hỏi quan trọng có thể được trả lời bằng câu trả lời “có” hay “không” đơn giản và tuyệt đối. Khi người ta nghĩ theo hai màu đen và trắng, có và không, đúng và sai hay các thuật ngữ đúng hay không đúng, họ đang mắc vào lối *tư duy lưỡng phân*. Loại tư duy này giả định chỉ có hai câu trả lời cho một câu hỏi mà thật ra có nhiều câu trả lời tiềm năng. Thói quen nhìn nhận và dựa vào *cả hai* mặt của một vấn đề như thể chỉ có hai mặt đó tồn tại có tác động tiêu cực lên cách nghĩ của chúng ta.

Chúng ta đã gặp loại tư duy lưỡng phân khi bàn về nguy biện hai lựa chọn. Nguy biện này và tư duy lưỡng phân nói chung, đều hủy hoại lý luận khi giới hạn quá mức tầm nhìn của chúng ta. Chúng ta cho rằng chúng ta sẽ kết thúc sau khi cân nhắc đến hai quyết định chọn lựa, vì thế mà chúng ta bỏ

qua nhiều lựa chọn và những kết quả tích cực theo sau chúng.

Những người có tư duy lưỡng phân thường cứng nhắc và cố chấp vì họ không hiểu được tầm quan trọng của một câu trả lời cụ thể. Để thấy được rõ hơn điểm này, hãy hình dung tình huống sau:

Người bạn cùng phòng nhờ bạn lên kế hoạch bài tập môn sinh học giúp cô ta/anh ta. Bài tập này yêu cầu trả lời câu hỏi: “Các nhà khoa học có nên theo đuổi nghiên cứu tế bào gốc không? Trong tâm trí cô ta/anh ta, bài tập yêu cầu bảo vệ một quan điểm “có” hoặc “không”.

Bạn đã biết là có thể tránh được tư duy lưỡng phân bằng các kết luận đạt tiêu chuẩn, bằng cách đặt chúng vào bối cảnh. Quá trình thẩm định này yêu cầu bạn phải hỏi về bất kỳ kết luận nào rằng:

1. Nó đúng vào *thời điểm nào*?
2. Nó đúng ở *đâu*?
3. Nó đúng vì *lý do gì* hoặc vì *mục đích gì*?

Sau đó bạn bắt đầu áp dụng quy trình này vào bài tập đó.

Bạn sẽ ngạc nhiên bởi sự thất vọng ngày càng tăng của người bạn cùng phòng khi bạn càng giải

thích rằng vào những thời điểm nhất định, trong những tình huống nhất định, để tối đa hóa những lợi ích hay mục tiêu nhất định thì nên cho phép việc nghiên cứu tế bào gốc? Cô ta/anh ta đi tìm câu trả lời “có” hoặc “không”; bạn lại cung cấp một câu trả lời phức tạp kiểu như “nó phụ thuộc vào...”

Loại suy nghĩ cứng nhắc, lưỡng phân giới hạn phạm vi của các quyết định và ý kiến của bạn. Thậm chí tệ hơn, nó đơn giản hóa quá mức các tình huống phức tạp. Hậu quả là, những người có tư duy lưỡng phân là những ứng cử viên cho nguy cơ nhầm lẫn cao.

Phần tiếp theo sẽ minh họa những tác động hạn chế của lối tư duy lưỡng phân.

HAI MẶT HAY NHIỀU MẶT?

Trước khi chúng ta nhìn vào một vài lập luận có nhiều kết luận tiềm năng, hãy chắc chắn rằng bạn đánh giá cao khả năng có nhiều kết luận của hầu hết những tranh cãi quan trọng. Hãy cùng xem xét một câu hỏi vẫn luôn là đề tài bàn luận ở Mỹ.

- Nước Mỹ có nên tham gia gìn giữ hòa bình ở các quốc gia khác không?

Thoạt nhìn, câu hỏi này và những câu hỏi tương tự dường như cần câu trả lời “có” hoặc “không”.

Tuy nhiên, một câu trả lời “có” hoặc “không” thích hợp thường là câu trả lời tốt nhất. Lợi thế của câu trả lời *có thể* hoặc *nó phụ thuộc vào*, là nó buộc bạn phải thừa nhận rằng bạn chưa biết đủ để đưa ra một câu trả lời tuyệt đối. Nhưng đồng thời với việc lảng tránh một câu trả lời tuyệt đối, bạn cũng hình thành một quyết định hay một ý kiến thăm dò đòi hỏi một sự cam kết và cuối cùng là hành động. Việc sáng suốt cần làm là tìm hiểu thêm những thông tin có thể cải thiện và hỗ trợ cho các ý kiến của bạn, nhưng đến một lúc, bạn vẫn buộc phải ngừng tìm hiểu và đưa ra quyết định, kể cả khi câu trả lời ép buộc nhất mà bạn muốn bảo vệ là câu trả lời kiểu như “có, nhưng mà...”

Hãy tự hỏi có thể có những kết luận nào trả lời cho câu hỏi về việc can thiệp của Mỹ vào các quốc gia khác. Đương nhiên, một câu trả lời “có” hoặc “không” đơn giản sẽ là hai kết luận tiềm năng. Có câu trả lời nào khác không? Có, có rất nhiều! Chúng ta hãy nhìn vào một vài trong số các câu trả lời cho câu hỏi này.

Lưu ý rằng trong mỗi trường hợp, chúng tôi đã thêm vào một điều kiện cần thiết trước khi biện minh cho kết luận đó. Trong hoàn cảnh thiếu mọi dữ liệu và định nghĩa, bất kỳ kết luận nào trong 5 kết luận

này đều có thể là hợp lý nhất. Năm kết luận này chỉ là một số ít trong các kết luận tiềm năng cho câu hỏi đầu tiên.

Nước Mỹ có nên tham gia vào gìn giữ hòa bình ở các quốc gia khác không?

- ✓ Có, khi quốc gia đó có mối ràng buộc phức tạp với nước Mỹ, như Ả Rập Saudi.
- ✓ Có, nếu nước Mỹ được xem là siêu cường duy nhất có trách nhiệm duy trì nền hòa bình thế giới.
- ✓ Có, nếu vai trò của nước Mỹ được giới hạn ở việc giữ gìn hòa bình và không bao gồm việc tham gia chiến tranh.
- ✓ Có, khi các lợi ích kinh tế bên ngoài của chúng ta đang gặp nguy hiểm.
- ✓ Không, nước Mỹ đã có đủ nhiều vấn đề trong nước cần giải quyết nên chúng ta không nên dành thời gian ở các quốc gia khác.

HIỆU QUẢ CỦA CÂU ĐIỀU KIỆN

Nếu bạn nhìn lại tất cả những kết luận thay thế được bàn đến trong chương này, bạn sẽ thấy rằng mỗi lựa chọn kết luận đều là có thể vì chúng ta thiếu các thông tin, khái niệm, giả định hay khung tham chiếu của người phân tích những lý lẽ đó. Kết quả là, chúng ta có thể tạo ra nhiều kết luận bằng cách sử dụng cẩn thận các *câu điều kiện*. Chúng ta đưa ra một điều kiện

mà chúng ta giả định là sẽ giúp chúng ta đi đến một kết luận cụ thể.

Lưu ý rằng việc sử dụng các câu điều kiện cho phép chúng ta đi đến một kết luận mà không phải giả vờ rằng chúng ta biết nhiều hơn những gì chúng ta thật sự biết về một vấn đề nào đó. Việc sử dụng các câu điều kiện thường xuyên phù hợp với giá trị quan trọng của sự khiêm tốn, là điều rất quan trọng đối với những người tư duy phản biện.

Khi bạn sử dụng các câu điều kiện trước các kết luận, bạn đang chỉ ra rằng kết luận của bạn là dựa trên các tuyên bố hoặc các giả định cụ thể về điều mà bạn không chắc chắn. Để hiểu được rõ hơn, hãy nhìn vào các tuyên bố điều kiện có thể đứng trước các kết luận dưới đây:

1. Nếu cắt giảm thuế nhằm vào những người ở đầu thấp hơn của chuỗi kinh tế thì...
2. Nếu một cuốn tiểu thuyết có các nhân vật chính diện dễ nhận diện, một nhân vật phản diện rõ ràng, và một cao trào ly kỳ thì...
3. Nếu các nhà sản xuất xe hơi có thể tạo ra những chiếc xe tiết kiệm nhiên liệu hơn thì...

Việc đặt các câu điều kiện là đặc biệt có ích trong việc xác định các kết luận hợp lý cho các lập luận

đánh giá, như là các đánh giá về chất lượng của âm nhạc, nghệ thuật, các trường đại học hoặc bài phát biểu của tổng thống, bởi vì những lập luận như thế đòi hỏi phải có lập trường trong việc sử dụng những tiêu chí nào cho các đánh giá đó.

Các câu điều kiện giới thiệu với bạn nhiều kết luận mà bạn nên cân nhắc trước khi đưa ra quyết định trong tranh cãi, và chúng cũng mở rộng danh sách các kết luận có thể mà từ đó bạn lựa chọn một lập trường cho riêng bạn.

TÁC DỤNG GIẢI PHÓNG CỦA VIỆC NHẬN BIẾT ĐƯỢC CÁC KẾT LUẬN THAY THẾ

Nếu các logic, các sự việc hay các nghiên cứu có thể tự giải thích thì chúng ta đã tiếp cận việc học với một thái độ cụ thể. Nhiệm vụ của chúng ta là nhờ một người khác, một giáo viên chẳng hạn, cung cấp những niềm tin mà chúng ta nên có. Cụ thể là, chúng ta sẽ đi tìm một bộ niềm tin có thể xác định được duy nhất đằng sau những logic và thực tế đó.

Trong khi chúng ta dành một sự tôn trọng rất lớn cho logic và thực tế, chúng ta không thể phóng đại quá mức giá trị của chúng, biến chúng thành những chỉ dẫn để định hình một kết luận. Chúng chỉ đưa chúng ta đến đó; và chúng ta phải đi nốt quãng

đường còn lại hướng đến niềm tin, với sự giúp đỡ của những thực tế và logic đã có.

Bước đầu tiên trong việc sử dụng sự giúp đỡ từ các thực tế và logic là đi tìm các kết luận tiềm năng phù hợp với logic và thực tế đã biết đó. Việc tìm kiếm này giải phóng chúng ta theo một nghĩa quan trọng. Nó giải phóng chúng ta khỏi lối học tập cứng nhắc vừa đề cập ở trên. Khi chúng ta nhận diện được các kết luận tiềm năng đa dạng, mỗi người trong chúng ta có thể trải nghiệm một sự phấn khích do có được nhiều lựa chọn cá nhân hơn.

TÓM LẠI

Rất hiếm khi các lý lẽ chỉ đúng một khía cạnh. Sau khi đánh giá một tập hợp các lý lẽ, bạn vẫn phải quyết định xem kết luận nào là phù hợp nhất với những lý lẽ hợp lý nhất của tranh cãi. Để tránh lối tư duy lưỡng phân trong việc tìm kiếm một kết luận vững chắc nhất, hãy đưa ra các bối cảnh thay thế cho các kết luận qua việc sử dụng các câu hỏi “khi nào”, “ở đâu” và “vì sao.”

Tiêu chuẩn cho các kết luận sẽ kéo bạn ra xa khỏi lối tư duy lưỡng phân. Các câu điều kiện cung cấp một phương pháp để biểu đạt những tiêu chuẩn này.

Trước mắt, hãy xem lại lập luận về việc hạn chế các quảng cáo nhằm vào trẻ em ở phần đầu của chương này. Các kết luận thay thế nào có thể phù hợp với các lý lẽ đã đưa ra?

KẾT LUẬN CỦA TÁC GIẢ: *Các quảng cáo nhằm vào trẻ em nên là bất hợp pháp.*

CÁC KẾT LUẬN THAY THẾ:	Nếu xem các công ty như những con người thì họ có quyền được tự do ngôn luận, bao gồm cả việc quảng cáo; do đó quyền được quảng cáo của họ không nên bị hạn chế. Nếu có thể chứng minh rằng trẻ em không thể đánh giá những gì chúng xem, và do đó bị ảnh hưởng nặng nề bởi những quảng cáo mà chúng thấy thì các quảng cáo nhằm vào trẻ em nên là bất hợp pháp. Nếu mục đích của dự luật này là để hạn chế các nội dung quảng cáo nhằm vào trẻ em thì chính phủ không nên biến những quảng cáo đó thành bất hợp pháp, mà thay vào đó nên đóng một vai trò chủ động hơn trong việc điều chỉnh các nội dung quảng cáo nhằm vào trẻ em.
--------------------------------------	--

Nhiều kết luận thay thế khác là hợp lý theo các lý lẽ của tác giả. Chúng ta sẽ làm giảm chất lượng việc đưa ra quyết định của mình nếu chúng ta không xét

đến những kết luận thay thế như cơ sở tiềm năng cho niềm tin của riêng mình.

CÁC BÀI TẬP THỰC HÀNH



Câu hỏi phản biện: Có thể có các kết luận hợp lý nào?

Đối với mỗi lập luận dưới đây, hãy xác định các kết luận khác nhau có thể được rút ra từ các lý lẽ.

Đoạn 1

Để nấu ăn cho đông người là không dễ. Tuy nhiên, các nhà ăn trong trường nên cố gắng đáp ứng các nhu cầu đa dạng hơn. Sinh viên cả trường liên tục phàn nàn không chỉ về chất lượng của món ăn mà còn về sự thiếu các lựa chọn món ăn. Tất cả những gì nhà ăn cần làm là cung cấp một thực đơn đa dạng hơn để làm hài lòng nhiều sinh viên hơn, và vì thế có thể khiến nhiều sinh viên ăn tại trường thay vì ăn ở bên ngoài. Các dịch vụ ăn uống đang không thực hiện được nhiệm vụ của họ đối với các sinh viên khi không cung cấp nhiều lựa chọn đồ ăn mỗi ngày.

Đoạn 2

Mới đây, tôi vừa phát hiện rằng các nhà thờ được miễn thuế. Việc miễn thuế này là một vi

phạm sự tách biệt giữa nhà thờ và nhà nước đề ra trong Hiến pháp Mỹ. Bằng cách cho phép miễn thuế đối với các nhà thờ, chính phủ đang hỗ trợ tài chính cho tôn giáo. Miễn thuế cho các nhà thờ buộc những người Mỹ phải hỗ trợ cho tôn giáo, kể cả khi họ chống lại các giáo lý tôn giáo nào đó. Các nhà thờ không nên được nhận bất kỳ một sự miễn thuế nào.

Đoạn 3

Những cặp đồng tính nam và nữ hoàn toàn có thể có những mối quan hệ lành mạnh, yêu thương nhau như các cặp bình thường khác. Những cặp đồng tính nam và nữ cũng có thể được nuôi dạy trẻ em. Quan trọng nhất là, những cặp đồng tính cũng nên được có các quyền lợi giống như các cặp khác giới, bao gồm cả hôn nhân. Hôn nhân đồng tính lẽ ra nên được hợp pháp hóa từ lâu.

CÁC PHẢN HỒI MẪU

Đoạn 1

KẾT LUẬN: *Các dịch vụ ăn uống đang không thực hiện tốt việc cung cấp đồ ăn tại trường.*

CÁC LÝ LỄ:

1. *Sinh viên không hài lòng với chất lượng thức ăn.*
2. *Không có đủ lựa chọn đồ ăn mỗi ngày.*

3. Nhiều lựa chọn đồ ăn hơn sẽ khiến sinh viên hài lòng và ăn tại trường.

Để thực hành kỹ năng tư duy phản biện đặc biệt này, chúng ta cần giả định rằng các lý lẽ là thuyết phục. Nếu chúng ta chấp nhận rằng các lý lẽ này là thuyết phục thì chúng ta cũng suy ra một cách hợp lý các kết luận sau:

Nếu mục đích của các dịch vụ ăn uống là cung cấp nhiều lựa chọn thức ăn trong khi đảm bảo được lượng thức ăn thừa lãng phí ít nhất vào cuối ngày thì họ không làm cho sinh viên thất vọng với những lựa chọn thức ăn hiện tại.

Nếu các dịch vụ ăn uống là nhằm giữ cho giá tiền đồ ăn của trường thấp hơn, và một thực đơn nhiều món ăn hơn sẽ khiến giá đồ ăn tăng thì họ vẫn đang làm tròn trách nhiệm với các sinh viên.

Lưu ý rằng những kết luận thay thế nhìn về các dịch vụ ăn uống theo một góc nhìn khác so với minh họa tiêu cực về chúng trong kết luận ban đầu.

Đoạn 2

KẾT LUẬN: *Các nhà thờ không nên được miễn thuế nữa.*

CÁC LÝ LỄ:

1. *Miễn thuế cho các nhà thờ là vi phạm sự tách biệt giữa nhà thờ và nhà nước đề ra trong Hiến pháp Mỹ.*
2. *Miễn thuế cho các nhà thờ buộc những người dân Mỹ phải hỗ trợ cho tôn giáo, kể cả khi họ chống lại những giáo lý tôn giáo nào đó.*

Trên cơ sở những lý lẽ này, chúng ta có thể suy ra nhiều kết luận hợp lý:

1. Nếu có một sự xung đột giữa Hiến pháp và sự miễn thuế này thì có lẽ chúng ta cần phải sửa đổi Hiến pháp thông qua các giải thích về pháp luật giống như cách tòa án điều chỉnh các điều luật khác để phù hợp với nhu cầu hiện tại.
2. Lý lẽ thứ hai này có thể dẫn đến kết luận rằng chúng ta cần phải cải thiện giáo dục công dân trong các trường học. Vì sao? Bởi vì bản chất của tiến trình lập pháp dân chủ là các công dân sẽ luôn phải đóng thuế cho những điều mà họ với tư cách cá nhân không muốn. Khi Quốc hội nói rằng chúng ta cần một quân đội lớn thì các công dân đóng thuế để hỗ trợ cho quân đội lớn đó bất kể chúng ta với tư cách cá nhân có hỗ trợ cho mục đích chi tiêu cho hoạt động quốc phòng đó hay không.

LỜI CUỐI

Tư duy phản biện là một công cụ. Nó phục vụ cho bạn có thể được tốt hoặc không được tốt lắm. Chúng tôi muốn kết thúc cuốn sách này bằng cách kêu gọi bạn hãy tận dụng tối đa những kỹ năng tư duy phản biện mà bạn đã học được qua cuốn sách này.

Làm thế nào để tạo cho người khác cảm giác rằng tư duy phản biện của bạn là một công cụ thân thiện, thứ có thể làm cho người nghe và người nói, người đọc và người viết cảm thấy tốt hơn? Giống như những người có tư duy phản biện khác, chúng ta luôn vật lộn với câu hỏi này. Nhưng một trong những chiến lược mà chúng tôi thấy hữu ích nhất là hãy đưa ra câu hỏi phản biện của bạn như thể bạn đang hiếu kỳ. Không gì nguy hiểm hơn là một thái độ kiểu như, “À há, tôi bắt được lỗi của cậu rồi nhé!”

Như một lời tạm biệt, chúng tôi muốn khuyến khích bạn tham gia thảo luận các vấn đề. Tư duy phản biện không phải là một sở thích khô khan, chỉ dành cho các lớp học, cho các môn thi nói hay để *khoe khoang sự thông minh của bạn*. Nó cung cấp một nền tảng cho một quan hệ đối tác để hành động giữa những người lý trí. Các niềm tin là tuyệt vời,

nhưng giá trị của chúng nằm ở những hành động sau đó. Sau khi bạn đã tìm được câu trả lời hợp lý nhất cho một câu hỏi, hãy hành động theo câu trả lời đó. Hãy biến tư duy phân biện của mình thành cơ sở cho việc tạo ra một bản sắc mà bạn có thể tự hào. Hãy khiến nó hữu ích với chính bạn và cho cộng đồng của bạn.

Những gì bạn đã học được chính là lợi ích mà chúng tôi mong muốn.

NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG

Địa chỉ: 175 Giảng Võ - Hà Nội

ĐT: (84-4) 3851 5380 – Fax: (84-4) 3851 5381;

Email: info@nxbladong.com.vn

Website: www.nxbladong.com.vn

Chi nhánh phía Nam

Số 85 Cách mạng Tháng tám, Quận 1, Tp Hồ Chí Minh

ĐT: 08.38390970; Fax: 08.39257205

PHÁ TAN SỰ NGUY BIỆN

Kỹ năng phân tích lập luận và đặt câu hỏi phản biện

Chịu trách nhiệm xuất bản:

MAI THỊ THANH HẰNG

Biên tập: Bùi Thị Phương Thúy

Sửa bản in: Quân Đăng

Bìa: Thiên Thanh

Trình bày: Vũ Lệ Thu

In 3.000 cuốn, khổ 13 x 20,5 cm tại Công ty Cổ phần in và Thương mại Quốc Duy

Địa chỉ: Số 9, ngách 130/1, ngõ 130 Đốc Ngừ, Vĩnh Phúc, Ba Đình, Hà Nội.

Xưởng sx: Trại cầu N25, đường Tân Xuân, Đông Ngạc, Bắc Từ Liêm, Hà Nội.

Giấy chấp nhận đăng kí kế hoạch xuất bản số: 4345-2019/CXBIPH/05-185/LĐ

Quyết định xuất bản số: 1787/QĐ- NXBLD

do Nhà xuất bản Lao Động cấp ngày 07/11/2019.

ISBN: 978-604-9871-83-2

In xong và nộp lưu chiểu năm 2019.

CÔNG TY CỔ PHẦN SÁCH ALPHA

www.alphabooks.vn

TẠI HÀ NỘI

Trụ sở chính: 176 Thái Hà, Phường Trung Liệt, Quận Đống Đa, TP. Hà Nội

*Tel: (84-24) 3 722 6234 / 35 / 36 *Fax: (84-24) 3722 6237 *Email: info@alphabooks.vn

Phòng kinh doanh: *Tel/Fax: (84-24) 3 773 8857 *Email: sale@alphabooks.vn

TẠI TP. HỒ CHÍ MINH

Chi nhánh tại TP. Hồ Chí Minh: 138C Nguyễn Đình Chiểu, Phường 6, Quận 3, TP. Hồ Chí Minh

*Tel: (84-28) 3 8220 334 / 35