S4S
skill for success
Kỹ năng nhỏ
Thành công lớn

Những trò ngụy biện

biến sai thành trái

Nguyễn Thụy Khánh Chương

alphabooks
NHÀ XUẤT BẢN
LAO ĐỘNG - XÃ HỘI

Cộng đồng chia sẻ sách hay: http://www.downloadsach.com

Cộng đồng chia sẻ sách hay: http://www.downloadsach.com

Alpha Books *biên soạn*

Nguyễn Thụy Khánh Chương *(chủ biên)*

NHỮNG TRÒ NGỤY BIỆN BIẾN SAI THÀNH TRÁI

Chia sẻ ebook : http://downloadsach.com/

Follow us on Facebook : https://www.facebook.com/caphebuoitoi

Lời nhà xuất bản

Lý luận hợp lý là nền tảng để chiến thắng mọi cuộc tranh luận, nhưng các ngụy biện lại hủy hoại chúng. Hiểu biết về các ngụy biện rất quan trọng, vừa để tránh được những ngụy biện vô tình hoặc hữu ý bị người khác sử dụng, vừa để chủ động sử dụng chúng với nhiều mục đích khác nhau.

Cuốn sách này được viết ra như một chỉ dẫn thực hành dễ đọc và hài hước về ngụy biện cho những ai mong muốn giành chiến thắng trong tranh luận. Chúng tôi lựa chọn những ví dụ minh họa thiết thực, gần gũi với đời sống xã hội Việt Nam, được viết bằng giọng văn hóm hỉnh, không kém phần sâu sắc. Với mỗi ngụy biện, chúng tôi đều có những đoạn miêu tả dễ hiểu về bản chất của ngụy biện và các tình huống cụ thể mà ngụy biện đó có thể nảy sinh.

Những trò ngụy biện nằm trong dòng sách Tư duy logic của Alpha Books. Chúng tôi đã có dịp giới thiệu đến bạn đọc hai trong số những cuốn sách trong dòng sách này. Đó là: *Viết gì cũng đúng* của Giáo sư Anthony Weston và *Cãi gì cũng thắng* của Chủ tịch Viện Adam Smith Madsen Pirie.

Đọc bộ sách, bạn sẽ biết cách nhận diện từng ngụy biện và xây dựng hệ thống miễn nhiễm trước chúng, đồng thời, có khả năng bảo vệ bản thân khỏi thế công kích và biết cách đánh bật lại chúng. Dù dưới hình thức tranh luận nào, bạn cũng sẽ trở nên linh hoạt và khôn ngoan đến không ngờ.

ALPHA BOOKS

Lời giới thiệu

“Tôi có thể cãi thắng mọi chủ đề trước mọi đối thủ. Mọi người biết điều đó và cố đá tôi ra khỏi những bữa tiệc. Thường thì để tỏ ra tôn trọng, họ chẳng thèm mời tôi đến những bữa tiệc đó.”

- Dave Barry -

Biết về tranh luận để làm gì?

Tranh luận là chủ đề yêu thích được các triết gia Hy Lạp cổ đại nghiên cứu từ rất xa xưa. Ngày nay, những cuộc tranh luận diễn ra khắp nơi, dưới mọi hình thức. Từ việc bạn và bạn bè mình “bàn bạc” xem nên đi xem phim gì đến những cuộc tranh luận chiến lược diễn ra trong phòng kín của các nguyên thủ quốc gia. Chúng ta tranh luận nhiều đến nỗi coi nó quá bình thường và không có gì phải bàn tới.

Nói đến tranh luận chúng ta thường nghĩ tới hoạt động có hai chủ thể người tham gia (chẳng hạn như tranh cãi miệng hay bút chiến trên báo chí) mà tôi tạm gọi là tranh luận trực tiếp. Tuy nhiên, trong thực tế còn rất nhiều tranh luận mang tính gián tiếp, nghĩa là không có sự tham gia của hai chủ thể.

Chẳng hạn như, bạn đọc một thông tin quảng cáo trên báo Tuổi Trẻ với nội dung: “Nước lau nhà Clan tiêu diệt tất cả vi trùng vì được hiệp hội những người ghét vi trùng chứng nhận.” Bản thân thông điệp đó là một kết luận: vì được hiệp hội những người ghét vi trùng công nhận, do đó nước lau nhà Clan tiêu diệt tất cả vi trùng. Ngay lập tức bạn sẽ có những ý kiến đồng tình hoặc phản đối cho với phát biểu trên. Khi không đồng tình, trong đầu bạn bật ra những lý lẽ phản biện sẵn sàng đáp trả lại hãng sản xuất nước lau nhà Clan.

Theo thống kê, trung bình mỗi người Mỹ tiếp xúc với hơn 5.000 thông điệp quảng cáo mỗi ngày, rất nhiều trong số đó là những phát biểu về sản phẩm (tôi không có số liệu của Việt Nam. Chắc chắn là ít hơn nhưng cũng không phải quá ít). Điều đó nghĩa là chúng ta liên tục có cơ hội tranh luận với những chủ thể vô hình. Đó là chưa kể đến những tranh luận trực

tiếp liên tục diễn ra từ lúc chúng ta chào buổi sáng đến khi leo lên giường đi ngủ vào ban đêm.

Vậy tranh luận là gì?

Ai cũng có một tập hợp những quan điểm riêng về thế giới hay gọi cách khác là thế giới quan. Thế giới quan bao gồm tất cả những quan điểm về cuộc sống, công việc, xã hội, con người, v.v… Mỗi người có một thế giới quan khác nhau. Nó được hình thành trên cơ sở những thông tin chúng ta thu thập được, thông tin đã qua bộ lọc xử lý và những định kiến cá nhân của mỗi người. Vì mang trong mình những thế giới quan khác nhau, mỗi chúng ta sẽ đưa ra những kết luận khác nhau cho cùng một vấn đề. Chúng ta rất tin tưởng thế giới quan của mình (cũng tự tin với những kết luận mình đưa ra) và luôn cố gắng chứng minh tính đúng đắn của nó trong hầu hết các trường hợp. Do vậy, trừ khi bạn sở hữu một quyền lực nào đó có khả năng ép buộc mọi người xung quanh đồng tình với quan điểm cá nhân của mình, còn không, cái thế giới quan đúng đắn đó buộc phải được chứng minh thông qua tranh luận. Quan điểm chung của cuốn sách này là những kết luận khác nhau chính là nguồn gốc của tranh luận (khi đọc những dòng này chắc hẳn sẽ có bạn không đồng tình với kết luận của tôi. Và khi bạn không đồng tình với tôi nghĩa là trong đầu bạn đã có một kết luận khác cho phát biểu “các kết luận khác nhau chính là nguồn gốc của tranh luận” mà tôi vừa nêu ra ở trên.)

Chúng ta đã hiểu một cách đơn giản căn nguyên của tranh luận. Tuy nhiên, tranh luận chưa phải là điểm dừng ở đây. Để tranh luận, chúng ta cần những công cụ hỗ trợ.

Nước lau nhà Clan diệt mọi vi trùng vì...?

Vì căn nguyên của tranh luận là các kết luận khác nhau, và không ai trong chúng ta dễ dàng nghe theo kết luận của người khác nên chúng ta bắt đầu đưa ra những lý lẽ phản bác ý kiến của đối phương cũng như tìm cách củng cố tính vững vàng cho kết luận của mình. Những lý lẽ đó được gọi là lập luận.

Chẳng hạn, tôi là một tay chuyên bán các phần mềm doanh nghiệp cho công ty Sapasa. Khi gặp một công ty nào đó, tôi luôn quả quyết rằng sản phẩm của Sapasa là tốt nhất trên thị

trường vì được 500 doanh nghiệp hàng đầu Việt Nam tin dùng. Lý lẽ ở đây là: vì 500 doanh nghiệp hàng đầu Việt Nam tin dùng nên sản phẩm của Sapasa là tốt nhất trên thị trường.

Lập luận (không phải "lặp" luận) phải bao gồm hai phần cơ bản – tiền đề và kết luận. Bên cạnh đó, một lập luận "đúng" còn phải tuân thủ chặt chẽ hai nguyên tắc sau:

a. Tiền đề phải đúng

b. Suy luận phải dẫn dắt từ tiền đề đến kết luận một cách có căn cứ

Với những lập luận đáp ứng đủ hai nguyên tắc trên, chúng ta gọi chúng là những lập luận hợp lý. Với những lập luận chỉ tuân theo suy luận đúng mà tiền đề sai, chúng ta tính những lập luận này vào nhóm lập luận có căn cứ nhưng không hợp lý. Một lập luận hợp lý sẽ tương tự như ví dụ dưới đây:

Những người chăm chỉ nhiều khả năng thành công hơn những kẻ lười biếng

Do đó, bạn nên chăm chỉ.

Lập luận có căn cứ nhưng không hợp lý sẽ như sau:

Cánh cụt thuộc loài chim.

Chim biết bay.

Do đó cánh cụt biết bay.

(Dù gọi là chim cánh cụt nhưng cánh cụt vốn thuộc loài chim không cánh. Lập luận này vẫn tuân theo đúng cách thức suy luận có căn cứ nhưng tiền đề đã sai, do đó không phải là một lập luận hợp lý.)

Ngụy biện

Ngụy biện là một từ Hán Việt. "Ngụy" nghĩa là giả dối. "Biện" nghĩa là tranh luận. Ngụy biện là một lập luận mang lỗi suy luận khiến nó trở nên vô căn cứ hay không hợp lý. (Lưu ý: Ngụy biện không phải là một lập luận có căn cứ với những tiền đề sai.) Ngụy biện được tạo

ra một cách có chủ ý nhằm giành thắng lợi bằng mọi giá của những kẻ thất thế thích cãi cùn hay những khi chúng ta "vô tình" không nhận ra một hay vài lập luận nào đó của mình không có căn cứ. Chẳng hạn, đây là một ngụy biện:

Mắt thường không thể thấy được các tế bào.

Con người được cấu thành từ những tế bào.

Do đó, mắt thường không thể thấy được con người.

Có nhiều ngụy biện không được liệt kê trong cuốn sách này. Tôi chỉ có thể trình bày các ngụy biện phổ biến nhất. Tuy nhiên, đầu tiên, tôi muốn "bật mí" cho bạn ba nguyên tắc chung mà bạn cần ghi nhớ để có thể nhận diện ngụy biện (hay sáng tạo ra các ngụy biện cho mục đích cá nhân của bạn.)

Nguyên tắc #1: Kết luận mà không cần có đủ thông tin

Nguyên tắc đầu tiên để xây dựng (hay nhận ra) một ngụy biện là rút ra kết luận từ quá ít thông tin cơ sở.

Chẳng hạn tôi nói: "Người Việt Nam chi tiêu rất nhiều vì những người bạn học của tôi đều chi tiêu nhiều" thì tôi đã phạm vào ngụy biện. Ở đây bạn có thể dễ dàng nhận ra rằng tôi không thể dùng thông tin về số ít những người bạn học mà tôi quen biết để rút ra kết luận cho toàn bộ người Việt Nam được (chưa kể có thể tôi chỉ thấy họ khi họ đang mua sắm và không phải lúc nào họ cũng làm việc đó.)

Nguyên tắc #2: Không đoái hoài đến những khả năng khác

Hai sự kiện xảy ra đồng thời có thể chung tay dẫn đến một kết quả hoặc chỉ một trong hai sự kiện đó tạo ra kết quả, sự kiện còn lại chỉ xảy ra mà không mang lại kết quả liên quan nào. Bằng cách nhìn vào một hay hai sự kiện và đưa ra kết luận mà không đoái hoài đến những khả năng khác, người lập luận đã phạm phải một ngụy biện.

Chẳng hạn, các nhà báo kinh tế đôi khi lập luận rằng nguyên nhân duy nhất khiến giá vàng tăng là do chỉ số giá tiêu dùng CPI (hàn thử biểu của lạm phát) của Việt Nam tăng cao và đẩy giá vàng lên. Lý do cho phát biểu trên là vì mỗi khi chỉ số CPI tăng thì giá vàng cũng tăng.

Kết luận trên có thể đúng về mặt kinh tế học nếu chúng ta làm những phân tích chi tiết về giá vàng và chỉ số CPI. Tuy nhiên, về mặt suy luận logic đây là một ngụy biện. Có thể là chỉ số CPI đã đẩy giá vàng tăng cao. Cũng có thể chỉ số CPI và giá vàng ngẫu nhiên cùng tăng trong thời kỳ mà vị nhà báo kia trích dẫn. Ở đây, lập luận của nhà báo kia đã loại bỏ những khả năng khác dẫn đến kết luận.

Nguyên tắc #3: Các ngụy biện không nằm dưới những dạng đơn giản

Như đã nêu trên, ngụy biện cơ bản là một lập luận và rất nhiều những lập luận không thể hiện dưới những hình thái đơn giản như các ví dụ mà tôi nêu ra ở trên. Phần lớn thời gian, chúng ta đưa ra vô số lập luận dưới rất nhiều hình thái cấu trúc khác nhau. Chẳng hạn nhiều bậc phụ huynh muốn con cái chăm chỉ học hành đã "dọa" con trẻ như sau: "Lo học hành đi không thì ra bãi giữ xe bây giờ." Câu nói đó chính là một lập luận dù rằng các con của họ sẽ tập trung vào tính chất "dọa nạt" của phát biểu nhiều hơn mặt logic của nó. Thực tế, phát biểu đó là một lập luận (phải gọi nó là ngụy biện thì đúng hơn), và chúng ta có thể viết lại nó dưới hình thái suy luận như bên dưới.

Hình thái thông thường:

Lo học hành đi không thì ra bãi giữ xe bây giờ

Hình thái lập luận:

Lo học hành thì không ra bãi giữ xe (A thì không B).

Do đó, không lo học hành thì ra bãi giữ xe (Do đó, không A thì B).

Vì chính bản thân lập luận đã khó phát hiện, các ngụy biện ẩn trong những phát biểu mơ hồ khó hiểu và đầy cạm bẫy càng khó bị phát hiện hơn. Điểm cần ghi nhớ ở đây là nếu muốn

phát hiện ra các ngụy biện, bạn phải liên tục suy nghĩ về mối quan hệ nhân - quả và luôn đặt câu hỏi về tính xác đáng của các tiền đề trong bức tranh tổng quan của lập luận đó.

Cuộc chơi tranh luận

Tranh luận dù trực tiếp hay gián tiếp cũng sẽ có hai bên tham gia. Vì vậy nhìn theo cách nào đó, tranh luận là một trò chơi giữa bạn và đối thủ tranh luận của bạn (từ sau này tôi sẽ gọi tắt là "đối thủ"). Trong trò chơi này, cả hai sẽ cố gắng sử dụng những "vũ khí" của mình để giành chiến thắng trước người kia (vì hai bên đều tin tưởng thế giới quan riêng của mình). Những "vũ khí" này bao gồm lập luận hợp lý, ngụy biện, quyền lực và uy tín. Tuy nhiên trong phạm vi cuốn sách này, tôi chỉ giới hạn kho vũ khí dùng trong cuộc chơi tranh luận giữa bạn và đối phương ở khía cạnh ngụy biện. Và tôi hy vọng bạn sẽ biết cách sử dụng những ngụy biện "nguy hiểm" này để giành lợi thế (và có thể là chiến thắng) trong cuộc chơi tranh luận.

Câu chuyện: Tình yêu là một ngụy biện

Để bắt đầu cuốn sách, chúng tôi muốn chia sẻ cùng các bạn một câu chuyện vui có khá nhiều những ngụy biện mà chúng ta sẽ thảo luận.

Câu chuyện này chúng tôi sưu tầm được trên internet (không rõ tác giả) có tên là "Logic học tán gái" được phỏng theo câu chuyện "Tình yêu là một ngụy biện" ("Love is a fallacy") của Max Shulman.

Mời các bạn cùng đọc.

Tôi là kỹ sư Công nghệ thông tin (CNTT) trong lứa tuổi hai mươi mấy: thân thể tráng kiện và tinh thần minh mẫn. Ở trọ chung với tôi là tên bạn nối khố, hai đứa tôi cùng mê một cô bé đang học tại Đại học Bách Khoa tên Hương, cũng theo ngành CNTT.

Dạo ấy phong trào mặc áo da đang lên cao nên thằng bạn chung phòng của tôi mới tậu một cái áo da bò vàng, với ý định dùng nó để cưa cô bé Hương. Phần tôi, tôi tin rằng với cái đầu sắc bén của một kỹ sư, với cái logic khổ luyện trong học đường của tôi, Hương sẽ thấy nó đáng giá gấp bội cái áo da màu vàng nhảm nhí ấy.

Rình rập mãi tôi cũng rủ được Hương đi chơi lần đầu. Thật đúng là sắc đẹp thường tỉ lệ nghịch với trí thông minh… Vì thế tôi quyết định phải dạy cô bạn gái tương lai của tôi logic trước khi tỏ tình. Tôi thì thầm bảo Hương:

- Em có muốn học logic không?

- Logic là gì hở anh?

- Logic là môn khoa học trí tuệ em ạ. Không có logic nói chẳng ai muốn nghe. Biết logic rồi có đuổi thì thiên hạ cũng kéo tới nghe mình buôn dưa lê đấy.

- Hay quá, thế anh dạy em logic được không?

- OK, nhưng trước khi học cách Lý Luận Đúng, em phải biết thế nào là Lý Luận Sai trước đã.

Từ người ta dùng để gọi những lý luận sai là "Ngụy biện".

- Vậy anh dạy em ngụy biện trước nhé?

Tôi bắt đầu:

- Cái đầu tiên em phải biết là ngụy biện Thủ tiêu ngoại lệ!

- Là gì thế anh?

- Tức là Thủ tiêu ngoại lệ. Ví dụ nhá: người ta cứ nghĩ cô nào lấy chồng Việt Kiều cũng ham tiền, mình phải nói cho họ biết là…

- Đúng thế anh ạ. Gần nhà em có một con bé…

Tôi ngắt lời:

- Thế là sai em ạ: đâu phải ai lấy chồng Việt Kiều cũng là vì tiền. Cũng có người vì tình yêu, hay biết đâu họ quen nhau trước khi anh ta xuất ngoại. Đó là chưa kể đâu phải Việt Kiều nào cũng giàu hơn người trong nước?

- Ờ nhỉ. Logic vui quá anh nhỉ, anh nói tiếp đi.

- Cái logic sai thứ hai là Khái quát hoá vội vã. Ví dụ nhé: anh có ông bạn buôn thuốc lá bên Đức, em cũng có cô bạn buôn thuốc lá bên ấy… Vậy là ai ở Đức cũng buôn thuốc lá!

- Đúng đấy anh ạ, con bạn em nó…

- Đúng là đúng thế nào? Tôi bật cười: "Mình biết có hai người bên Đức buôn thuốc lá, đâu có nghĩa là ai bên ấy cũng đi buôn".

- Logic hay quá anh ơi, tiếp nữa đi anh.

- Bây giờ tới ngụy biện Nhân quả. Ví dụ nhá: đừng cho thằng em của em đi chơi theo chúng mình. Lần nào nó đi theo cũng mưa. Lý luận thế là sai vì trời mưa chả liên quan gì tới nó cả.

Thấy Hương tròn xoe mắt thán phục, tôi nã đạn liên tục:

- Tiếp theo là ngụy biện Tiền đề mâu thuẫn: Nếu Thượng Đế làm gì cũng được, thì Thượng Đế có thể làm ra một cục đá nặng đến chính Ngài cũng không nâng nổi. Có đúng thế không em?

- Được chứ anh, chuyện nhỏ như con thỏ. Ngài có thể…

- Được là được thế nào? Nếu mà làm được thì có nghĩa là có một cục đá thượng đế không nâng nổi, mà lúc đầu mình nói là cái gì thượng đế cũng làm được mà.

Tôi nổi hứng nói tiếp, sùi cả bọt mép:

- Tiếng Việt ta gọi là Mâu Thuẫn. Em biết mâu thuẫn là gì không? Mâu là cái giáo. Xưa có một anh chàng bán cái mâu, anh nói: Mâu của tôi vô cùng sắc bén, đâm gì cũng thủng. Sau đó anh đem bán cái thuẫn, tức là cái khiên, anh lại nói: Thuẫn của tôi bền chắc vô cùng, không gì đâm thủng. Có người đi ngang bèn hỏi: thế lấy cái mâu của anh đâm vào cái thuẫn thì sao? Anh ta không trả lời được.

Hương nhìn tôi như Tử Cống nhìn Khổng Tử:

- Anh quả là thông thái, nhưng sao càng nghĩ em càng thấy nó kỳ kỳ thế nào ấy…

- Yên lặng nào, để anh giảng tiếp về Ngụy biện lòng trắc ẩn. Ví dụ nhá: có một anh chàng kia thi rớt, nên anh ta năn nỉ ban giám hiệu cho anh vào Đại Học, nói rằng mẹ anh ta đang ốm nặng, trước khi chết chỉ muốn thấy anh có được mảnh bằng. Cha anh ta là một nhà hảo tâm

đóng góp rất nhiều cho xã hội, có công với đất nước… Nếu anh ta mà không vào được thì chắc mẹ anh ta sẽ đau lòng mà chết…

Hương thút thít khóc:

- Tội quá anh ạ, thôi thì cho anh ta…

Tôi gắt lên:

- Tội là một chuyện, nhưng xứng đáng hay không là chuyện khác. Bộ cứ bố làm việc công ích, mẹ đau nặng thì con cái được đặc quyền hay sao? Mà thôi, để anh dạy cái Loại suy sai lầm cho em.

- Loại suy sai lầm là sao hở anh?

- Ví dụ như bạn anh, nó nói là "Học sinh đi thi nên cho phép mang theo sách. Luật sư ra toà có sách luật, kỹ sư đi làm cũng có sách tra cứu, thế sao học sinh lại không được"?

- Em hoàn toàn nhất trí…

- Nhất trí cái con khỉ. Em tư duy lối mòn quá. Luật sư hay kỹ sư thì đi làm, còn học sinh đi thi để thầy cô kiểm tra xem họ học và nhớ được những gì mà. Hai việc hoàn toàn khác nhau.

- Anh thật là thiên tài, nói đến đâu em hiểu ra đến đấy.

Hứng chí quá, tôi vênh mặt lên:

- Cái ngụy biện tiếp theo là Ngụy biện giả thuyết. Ví dụ như ông thầy dạy Sử, ông ấy nói không có Quang Trung Nguyễn Huệ đại phá quân Thanh thì chắc ta vẫn còn bị Bắc trị…

- Đúng đấy anh ạ, hồi ấy vua Lê…

- Đúng cái chỗ nào? Đúng là Ngài có công, nhưng nếu không có Ngài, có thể cũng sẽ có người khác đứng lên đánh đuổi quân Thanh mà, mà biết đâu lại lấy lại được Lưỡng Quảng ấy chứ.

- Ừ nhỉ, cái ông Quang Trung này rách việc…

Tới đây thì tôi không còn đủ kiên nhẫn:

- Hương à, cũng khuya rồi, thôi để anh dạy em một cái ngụy biện cuối rồi hôm khác ta học tiếp. Cái này gọi là Suy luận gièm pha. Ví dụ nhá: tên bạn chung phòng với anh, hắn nói "không nên đọc báo viết về CNTT, mấy tay nhà báo biết gì mà viết".

Hương ngắt lời:

- Nói thế là sai vì đâu cứ phải dân CNTT mới biết CNTT, vả lại nhiều khi nhà báo họ có bạn làm CNTT anh nhỉ. Sao bạn anh tư duy lối mòn thế.

Tôi đắc chí:

- Ừ, thằng bạn anh nó lối mòn lắm em ạ.

* * *

Đêm nào cũng thế, chẳng mấy chốc Hương đã sắc bén về logic chẳng kém ai. Đêm hôm nay, tôi dẫn nàng ra bờ hồ đi quanh quẩn. Đợi nàng mỏi chân, tôi dìu nàng ngồi xuống băng ghế đá thủ thỉ:

- Em à, tối nay anh không nói chuyện logic nữa, anh sẽ nói chuyện hai đứa mình.

Hương ngắt lời:

- Hai đứa mình đã có gì đâu mà nói hở anh?

- Em yêu, sao lại không? Mình đã đi chung với nhau cả tháng rồi, rõ ràng chúng ta rất hợp nhau.

- Anh ơi, đừng Khái quát hoá vội vã anh nhá.

- Em nói gì thế?

- Em nói anh Khái quát hoá vội vã. Đi chung với nhau đâu có nghĩa là hợp nhau hả anh. Vả lại, cũng mới chỉ có một tháng.

Tôi bật cười:

- Em đùa vui quá. Một tháng là đủ rồi em, đâu cần phải ăn hết cái bánh mới biết cái bánh ngon…

- Anh vừa Loại suy sai lầm đấy anh: em đâu phải là cái bánh. Anh so sánh khập khiễng quá.

Tôi cảm thấy gáy mình bắt đầu nóng lên:

- Hương à, em là niềm hy vọng của anh, em mà từ chối thì sao anh sống nổi, tội cho anh, cái công của anh mấy tháng nay…

- Ngụy biện lòng trắc ẩn anh ơi, tội là một chuyện, có công là một chuyện, xứng đáng hay không là chuyện khác.

Tôi thấy nóng bừng cả mặt:

- Em nói quái quỉ gì thế, em muốn logic hả? Được, anh cho em logic. Thế ai dạy em logic thế?

- Thì anh chứ còn ai vào đây.

- Tức là em nợ anh, không có anh thì làm sao em biết logic?

- Ngụy biện giả thuyết anh ơi. Không có anh thì có thể sẽ có người khác dạy, mà biết đâu lại chả dạy tốt hơn anh đấy chứ. Anh không nhớ Quang Trung Nguyễn Huệ à?

Tôi la lớn lên:

- Hương này, đâu phải cái gì học được cũng nên đem ra áp dụng? Đừng có nói loanh quanh nữa.

- Anh nhá, đấy là anh đang ngụy biện Thủ tiêu ngoại lệ đấy.

Đến đây thì tôi không kiềm chế nổi mình nữa:

- Em có thằng nào khác phải không? Thằng nào thế, em cứ nói tuột ra cho xong.

Hương dịu dàng đáp:

- Thì anh bạn chung phòng của anh đấy chứ ai.

- Cái gì? Nó là cái thằng Sở Khanh, anh ở chung với nó mấy năm nay, anh biết nó rõ lắm…

- Anh đừng có Suy luận gièm pha thế chứ.

Tôi thở dài:

- Thôi được, anh chịu thua em. Anh bỏ cuộc. Em giỏi lắm, chỉ xin em cho biết tên đó có cái gì hơn anh cơ chứ?

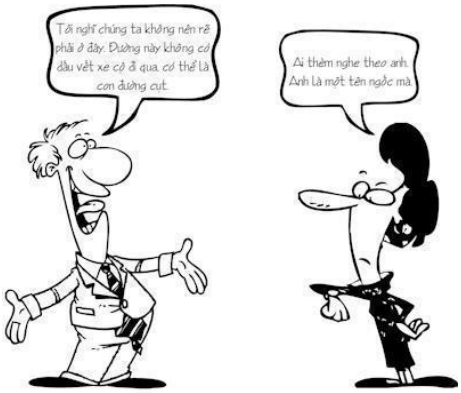
Hương mở tròn đôi mắt, thật thà đáp:

- Anh ấy có cái áo da bò màu vàng.

Suy luận gièm pha

Đánh rắn phải đánh vào đầu.

- Tục ngữ Trung Quốc -



Tôi có một anh bạn tên Trung là nhân viên marketing ở một công ty chuyên sản xuất các trò chơi trực tuyến. Cứ đầu quý I hàng năm, công ty của anh sẽ họp kế hoạch marketing cho cả năm. Trong một cuộc họp đầu năm nọ, khi anh Trung làm tại công ty chưa lâu, trưởng phòng marketing yêu cầu mỗi nhân viên đứng lên thuyết trình về chiến lược quảng bá sản phẩm trò chơi "Đào vàng" do chính người đó chuẩn bị. Kế hoạch nào hay nhất sẽ được chọn đưa vào triển khai và người đề xuất kế hoạch sẽ trở thành trưởng nhóm. Mỗi người sau khi thuyết trình xong sẽ giới thiệu bài thuyết trình của người tiếp theo. Trung là người cuối cùng, và anh chàng thuyết trình trước chẳng ưa gì Trung cả. Anh ta "quẳng" vào Ban giám đốc lời giới thiệu như sau:

- Các anh chị vừa nghe xong năm bài thuyết trình, giờ xin mời anh Trung trình bày về kế hoạch đưa sản phẩm ra thị trường bằng những công cụ tiếp thị trực tuyến. Tuy nhiên, trước khi anh Trung bắt đầu, tôi xin lưu ý rằng anh Trung vừa mới chuyển đến công ty cách đây 2 tháng và không phải là một người chuyên về lĩnh vực tiếp thị trực tuyến. Xin mời anh Trung!

Quá đểu! Và bạn sẽ càng thấm thía chuyện này hơn khi bước chân vào chốn công sở. Bản thân lời giới thiệu đó bao hàm một ngụy biện rất thường gặp. *Suy luận gièm pha*. *Ngụy biện*

suy luận gièm pha hoạt động theo cơ chế rất "tiết kiệm chất xám." Thay vì phí sức tranh cãi với những lập luận của đối phương, bạn cứ việc tập trung tấn công vào chính người đưa ra lập luận đó.

Ngụy biện Suy luận gièm pha được thực hiện qua hai bước. Bước thứ nhất đòi hỏi bạn tấn công một tính cách, đặc điểm, hoàn cảnh xuất thân hay một hành vi nào đó của đối thủ. Sau khi tấn công thành công, bạn sử dụng thành công đó như bằng chứng chứng minh lập luận của đối thủ là sai.

Ngụy biện Suy luận gièm pha từ xa xưa đã được các triết gia Hy Lạp phân loại và đặt cho tên gọi "Ad Hominem" (tiếng Latin có nghĩa là "tấn công người nói"). Nó là một nhánh lớn trong gia đình ngụy biện. Nhánh ngụy biện này gồm nhiều ngụy biện nhỏ khác được phân chia theo cách thức người sử dụng ngụy biện tấn công vào đối thủ. Ngụy biện này phát huy hiệu quả tốt nhất với những đối thủ cảm tính. Những người này ngay cả khi sở hữu khả năng tư duy lý trí tuyệt vời cũng thường mắc phải lỗi "cả giận mất khôn" khi gặp phải những vấn đề liên quan đến cảm tính hoặc tự ái bản thân.

Suy luận gièm pha là một ngụy biện vì khi sử dụng nó, bạn đánh bại lập luận của đối thủ bằng cách sử dụng những thông tin liên quan đến cá nhân anh ta nhưng không xác đáng để chối bỏ lập luận của chính anh ta. Trong ví dụ về lời giới thiệu dành cho anh bạn Trung, anh chàng thuyết trình trước chưa nghe nội dung bài trình bày của Trung đã ngay lập tức tấn công vào cá nhân Trung với thông điệp ám chỉ rằng kế hoạch của Trung sẽ không đáng được xem xét chỉ bởi Trung là người mới và không có nhiều kinh nghiệm về tiếp thị trực tuyến (Trong thực tế, anh Trung bạn tôi có thể áp dụng chéo những kinh nghiệm làm việc ở các công ty trước cũng như các chuyên môn về tiếp thị phi trực tuyến sang lĩnh vực mới này mà vẫn có được một bản kế hoạch tuyệt vời.)

Để có thể dễ dàng ghi nhớ Ngụy biện Suy luận gièm pha, chúng ta hãy viết lại ngụy biện này theo hình thái lập luận đơn giản sau:

1. Đối thủ đưa ra lập luận A.

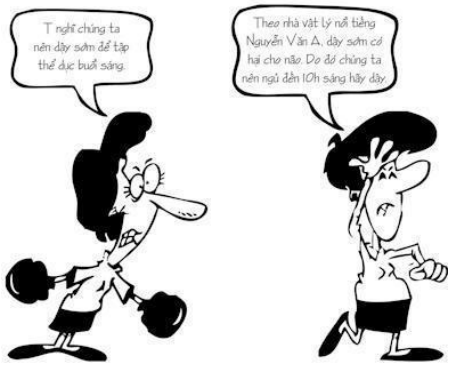
2. Bạn tấn công đối thủ.

3. Do đó, lập luận A của đối thủ sai.

Lợi dụng quyền lực

Kẻ thắng là kẻ mạnh.

- Franz Beckenbauer -



Ngụy biện này có thể được dùng để mở rộng phạm vi tìm kiếm lý lẽ bao biện cho kết luận của bạn ngay cả khi kết luận đó không chính xác. Cơ chế hoạt động của *Ngụy biện Lợi dụng quyền lực* là sử dụng uy tín hay hình ảnh của những người được xem là "chuyên gia" làm cơ sở để khẳng định tính đúng đắn của kết luận hay phát biểu của chuyên gia đó.

Thông thường sử dụng uy tín của chuyên gia để làm cơ sở khẳng định tính đúng đắn của kết luận là một phương pháp đúng. Chẳng hạn khi tôi quả quyết rằng nụ hôn đầu tiên của một cặp tình nhân sẽ dự đoán tương lai mối quan hệ đó vì một chuyên gia tư vấn tình yêu và tâm lý phụ nữ nổi tiếng thế giới đã nói như vậy. Ông này là chuyên gia nên phát biểu đó chắc chắn đáng tin cậy. Tương tự, nếu một bác sĩ chuyên khoa tận tâm có nhiều năm kinh nghiệm chẩn đoán và nói với bạn rằng bạn cần nhập viện gấp, tôi cá bạn sẽ tin sái cổ điều đó. Nhưng nếu vị chuyên gia tư vấn ấy nói, thị trường chứng khoán Việt Nam ngày mai sẽ giảm 30 điểm và tôi sử dụng điều này như tiền đề cho lập luận của mình, tôi đã phạm phải quy tắc của ngụy biện *Lợi dụng quyền lực.*

Tất nhiên chúng ta đều hiểu rằng chuyên gia trong lĩnh vực này chưa chắc đã có hiểu biết hay giỏi về lĩnh vực khác. Tuy nhiên, ranh giới kiến thức của một chuyên gia đôi khi khá mơ hồ. Ví dụ chúng ta đều biết Albert Einstein là nhà vật lý học nổi tiếng thế giới. Nếu Einstein

đưa ra một tuyên bố về vật lý nguyên tử một cách nghiêm túc thì chắc hẳn đó là một phát biểu đáng tin cậy. Nhưng nếu Einstein đưa ra một phát biểu chung chung về tôn giáo hay thần học, sẽ rất khó để phán xét tính đúng sai của phát biểu đó vì Einstein dù không phải chuyên gia ngành thần học nhưng ông được đánh giá là một trong những người thông minh nhất thế giới và có thể ít nhiều có cái nhìn giá trị về chủ đề tôn giáo nói trên.

Vì vậy, nhằm giúp bạn đánh giá độ tin cậy của người được nêu ra như nguồn trích dẫn, tôi liệt kê sơ lược 6 tiêu chuẩn của giáo sư lý luận học Micheal Labossiere.

Tiêu chuẩn #1: Chuyên gia phải có đủ chuyên môn về chủ đề đang nói.

Tránh: Nhà văn kết luận về các vấn đề điều trị trong y học.

Tiêu chuẩn #2: Kết luận của chuyên gia phải nằm trong phạm vi chuyên môn của ông này.

Tránh: Bác sĩ nội khoa nói về ngoại khoa.

Tiêu chuẩn #3: Kết luận phải nhận được sự đồng tình của những chuyên gia khác trong cùng lĩnh vực.

Tránh: Bác sĩ nội khoa đưa ra kết luận về phương pháp điều trị mà không ai trong giới y học đồng tình hay công nhận.

Tiêu chuẩn #4: Chuyên gia đưa ra phát biểu đó phải công tâm.

Tránh: Bác sĩ nội khoa khẳng định tính đúng đắn của một phương pháp điều trị mới vì phương pháp đó do ông này đề ra.

Tiêu chuẩn #5: Phạm vi chuyên môn của kết luận phải mang tính chính thống.

Tránh: Bác sĩ nội khoa nói về phương pháp điều trị bằng "năng lực siêu nhiên thần thánh".

Tiêu chuẩn #6: Phải xác định chuyên gia nào đưa ra kết luận.

Tránh: Một bác sĩ nội khoa nào đó đã từng phát biểu rằng...

Để dễ dàng ghi nhớ, ngụy biện *Lợi dụng quyền lực* có thể được viết lại dưới hình thái lập luận như sau:

1. Ông A là chuyên gia về chủ đề B

2. Ông A đưa ra kết luận C về chủ đề D

3. Do đó, kết luận C đúng.

Đây là một trong những ngụy biện thông dụng nhất, do đó tôi hy vọng bạn ghi nhớ nó (và đừng quên xem bộ phim *Hitch* của Will Smith.)

Ngụy biện cảm tính

Trí tuệ đôi khi bối rối nhưng cảm xúc sẽ không bao giờ lừa dối bạn.

- Robert Brault -

Không phải tất cả mọi thứ đều đi theo nguyên tắc của suy luận. Con người không phải là những người máy giống như trong bộ phim *Người đàn ông hai trăm tuổi* (Bicentennial Man) do diễn viên Robin Williams thủ vai. Trong cuộc sống, nhiều quyết định được đưa ra cảm tính, đến nỗi chúng ta không còn nhận ra mình đã dùng cảm xúc thay vì lý trí trong các quyết định của mình. Chẳng hạn, một trong những mánh khoé tiếp thị rất sáng tạo mà các cửa hàng bánh (tôi thường hay "dính chấu") dùng là "tiếp thị mùi". Khi bạn đi ngang qua một cửa hàng bánh và ngửi thấy mùi bánh thơm phức, ngay lập tức, bạn sẽ muốn chạy vào mua dăm ba cái dù rằng bánh trái không hề có trong kế hoạch chi tiêu của bạn.

Phật học phân định con người có bảy loại cảm xúc gọi là "thất tình" bao gồm hỷ (mừng), nộ (giận), ái (thương), ố (ghét), ai (buồn), lạc (vui), và dục (muốn). Trong phần trước, chúng ta đã biết đến *Ngụy biện Suy luận gièm pha,* một loại ngụy biện công kích cá nhân nhằm tạo ra cảm xúc ghét bỏ và qua đó chối từ lập luận của đối thủ. Ở phần này, tôi sẽ giới thiệu về một ngụy biện cũng đánh vào cảm xúc của con người nhưng với cách thức hơi khác được biết đến với tên gọi: *Ngụy biện cảm tính.*

Để sử dụng *Ngụy biện cảm tính*, bạn phải thao túng cảm xúc của người nghe và sử dụng những cảm xúc đó như nhân tố quyết định tính đúng đắn của lập luận. Chẳng hạn tôi có thể sử dụng ngụy biện cảm tính như sau:

Không dân tộc nào có tinh thần yêu nước nồng nàn hơn người Việt Nam.

Hay:

Gián là loài động vật nguy hiểm nhất quả đất vì chúng xấu xí và dơ bẩn.

Trong hai ví dụ này, tôi kết luận tính đúng đắn trong phát biểu của mình bằng cách lợi dụng cảm xúc của bạn. Ở ví dụ thứ nhất là lòng yêu nước (yêu) và ở ví dụ thứ hai là cảm giác ghê sợ sự dơ bẩn của loài gián (ghét). Tất nhiên, chúng ta không thể khẳng định dân tộc Việt Nam yêu nước nhất chỉ vì chúng ta là người Việt Nam, cũng như chưa chắc gián là loài động vật nguy hiểm nhất chỉ vì bạn không thích chúng.

Ngụy biện cảm tính thường xuyên được sử dụng với mục đích truyền cảm hứng và khích lệ người nghe, khiến những người này thay đổi trạng thái cảm xúc để có thể thực hiện một hành động hay nhiệm vụ nào đó một cách tốt nhất. Sử dụng *Ngụy biện cảm tính* thành thạo là một kỹ năng cực kỳ quan trọng với những người lãnh đạo. Hầu hết những bài diễn văn chính trị của các ứng cử viên tổng thống hay các lãnh tụ khác đều hướng đến việc khơi gợi những xúc cảm của người nghe. Một ví dụ mà bạn có thể tham khảo về *Ngụy biện cảm tính* là bài *Hịch tướng sĩ* của quốc tính gia Trần Hưng Đạo (nó quá dài để viết ra đây) trong cuộc chiến chống quân Nguyên – Mông xâm lược lần thứ hai.

Những thông điệp quảng cáo (chẳng hạn về quảng cáo bánh nướng ở trên) cũng hướng đến kích thích cảm xúc để người tiêu dùng mua sản phẩm của doanh nghiệp mình. Cơ bản mà nói, *Ngụy biện cảm tính* không sai nhưng nếu nhìn nhận từ góc độ lập luận, dùng xúc cảm để kết luận không phải là một cách thức suy luận đúng.

Ngụy biện cảm tính có dạng như sau:

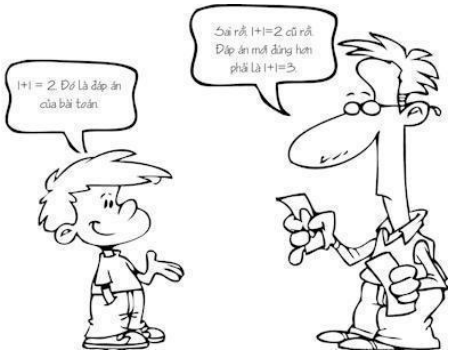
1. Bạn gợi lên những cảm xúc có lợi cho lập luận A.

2. Do đó, lập luận A đúng.

Lập luận cái mới

Tất cả những hành động và suy nghĩ mới đều bắt đầu kỳ cục.

- Albert Camus -



Sáng tạo và cách tân đã và đang là động lực thay đổi thế giới kể từ những năm 1990 với sự ra đời của những chiếc máy tính cá nhân đầu tiên, sự xuất hiện của hệ điều hành Windows hay những thiết bị tuyệt vời do hãng Apple sản xuất. Tất nhiên không chỉ trong ngành công nghệ, cái mới xuất hiện khắp nơi, trong mọi lĩnh vực. Trong nhiều trường hợp, theo phản xạ tự nhiên, chúng ta tin tưởng rằng cái mới sẽ là sự cải tiến từ cái cũ, chứa những tính năng hoàn thiện hơn và tốt hơn.

Ngụy biện Lập luận cái mới hoạt động dựa trên niềm tin rộng rãi rằng cái mới sẽ tốt hơn cái cũ bất chấp việc xem xét chi tiết và công bằng các đặc điểm tốt hơn (hay dở hơn) của những cái mới này. Cách lập luận này phạm phải nguyên tắc ngụy biện vì cái mới không đồng nghĩa tốt hơn hay chính xác hơn cái cũ.

Chẳng hạn, "cái cũ" là 1+1 bằng 2. Tôi tuyên bố bạn sai, 1+1 phải bằng 3 vì 1+1 bằng 3 mới hơn. Đó có phải là một lập luận có căn cứ không? Rõ ràng là quá sai phải không?

Ngụy biện Lập luận cái mới được sử dụng khá nhiều trong chính trị và quảng cáo. Lúc nào bạn cũng bắt gặp nhan nhản những quảng cáo về các sản phẩm mới với các tính năng vượt trội (dù rằng gần như chúng ta chẳng thể kiểm tra được sự vượt trội của chúng). Sẽ luôn có

những kế hoạch làm mới bộ máy chính quyền, kế hoạch an sinh xã hội mới hay những dự luật mới và những luồng tư tưởng mới.

Để áp dụng ngụy biện này vào thực tế, bạn cần lưu ý rằng không phải lúc nào nó cũng phát huy tác dụng. Rốt cuộc chúng ta không thích những "lâu đài cổ mới" hay không tin rằng một nhân viên mới sẽ giỏi hơn những nhân viên có thâm niên lâu năm. Chúng ta thích sự an toàn và ít mạo hiểm của truyền thống nhưng cũng thích những phát minh và mốt thời trang mới. Trong cuốn sách này tôi sẽ không liệt kê cụ thể những trường hợp nào có thể sử dụng ngụy biện trên vì nó quá phức tạp. Ngay cả những công ty đa quốc gia khi tung ra sản phẩm dựa trên nguyên lý hoạt động của *Ngụy biện Lập luận cái mới* cũng đôi khi mắc phải những sai lầm chết người. Một trong những ví dụ nổi tiếng trong lịch sử mà bạn sẽ được học ở bất kỳ chương trình kinh doanh nào là trường hợp nhãn hiệu New Coke của gã khổng lồ Coca Cola. New Coke là một trong những thất bại lớn nhất trong lịch sử của Coca Cola khi các chuyên gia tiếp thị của hãng này cho rằng người tiêu dùng sẽ thích một hình ảnh Coca Cola mới. Tuy nhiên, rất nhanh chóng, những chuyên gia này nhận ra rằng cái người tiêu dùng yêu thích không phải là một New Coke mà là một Coca Cola truyền thống "cũ kỹ xa xưa". Do vậy, bạn sẽ phải tự dựa vào kinh nghiệm sống của mình để quyết định khi nào nên sử dụng ngụy biện này mà thôi!

Ngụy biện Lập luận cái mới có thể được viết lại như sau:

1. A mới.

2. Do đó, A đúng hoặc tốt hơn.

Điệp nguyên luận

Tôi gọi người hiểu được những đau khổ của người khác là mộ đạo.

- Mahatma Gandhi -

Ngụy biện tiếp theo mà tôi muốn trình bày trong cuốn sách này có tên là *Điệp nguyên luận*. Đây là một trong những ngụy biện thuộc loại cổ xưa nhất có tên Latin là "Petitio principii" và nằm trong nhóm 13 ngụy biện của Aristole.

Điệp nguyên luận thông thường nếu được thực hiện không tinh tế sẽ bị liệt vào dạng "cãi cùn." Nhưng nếu bạn khéo léo sử dụng, ngụy biện này là bậc thầy cải trang và qua mặt các đối thủ khác. *Điệp nguyên luận* là dạng ngụy biện dưới dạng một lập luận mà tiền đề cũng chính là kết luận. Xét theo đặc tính thực tế, *Điệp nguyên luận* có thể được chia thành hai dạng như sau.

1. Dạng #1: Kết luận nằm trong tiền đề.

2. Dạng #2: Kết luận nằm trong một tiền đề thuộc chuỗi lập luận dẫn đến kết luận. Dạng *Điệp nguyên luận* này đôi khi còn được biết đến dưới tên *Lập luận luẩn quẩn.*

Điệp nguyên luận đôi khi đơn giản đến ngờ nghệch nhưng đôi khi cũng tinh quái và khó phát hiện ra. Để giúp bạn dễ hình dung hơn, hãy xem ví dụ dưới đây.

Dạng #1: Kết luận nằm trong tiền đề

Chúng ta nên ngăn cản hoạt động đầu cơ bất động sản vì ngăn cản hoạt động đầu cơ là một nhiệm vụ nên làm.

Tiền đề: Ngăn cản hoạt động đầu cơ là một nhiệm vụ nên làm (A nên làm).

Kết luận: Chúng ta nên ngăn cản hoạt động đầu cơ bất động sản (do đó chúng ta nên làm A).

Nếu hút thuốc nơi công cộng không phạm luật thì pháp luật của chúng ta đã không cấm nó rồi.

Tiền đề: Hút thuốc nơi công cộng bị luật cấm (A bị B).

Kết luận: Do đó hút thuốc nơi công cộng trái luật (do đó, A bị B).

Trong hai ví dụ trên, bạn có thể dễ dàng nhận ra rằng cái mà người ngụy biện làm trong những lập luận của mình chỉ là nêu tiền đề, thêm vào chữ "do đó" và nêu lại tiền đề một lần nữa. Nó chẳng khác gì câu nói: "Tôi đẹp trai vì tôi đẹp trai."

Dạng #2: Kết luận nằm trong một tiền đề thuộc chuỗi lập luận dẫn đến kết luận

Dạng này khó phát hiện hơn vì chúng ẩn trong tiền đề của những chuỗi lập luận và đôi khi còn được "bỏ qua" một cách có chủ ý. Chẳng hạn phát biểu "Phá thai là hành động mưu sát. Do đó, phá thai là hành động vô đạo đức" là một ngụy biện. Để tiện cho việc "mổ xẻ" phát biểu ngụy biện này, tôi sẽ viết lại dưới dạng sau:

Phá thai là hành động mưu sát.

Mưu sát là hành động vô đạo đức.

Do đó, phá thai là hành động vô đạo đức.

Ngụy biện ở chỗ nào? Lập luận trên ngụy biện ở chỗ giả định rằng "phá thai là hành động mưu sát" vì nếu tuyên bố như vậy thì nghiễm nhiên "phá thai là hành động vô đạo đức." Bạn vẫn chưa hiểu vì sao phát biểu trên là một ngụy biện ư? Để tôi viết lại nó thêm một lần nữa.

Tiền đề: Phá thai là hành động mưu sát

=> Mưu sát – hành động giết người một cách vô đạo đức => Phá thai – là hành động vô đạo đức.

Như vậy nghĩa là, tuyên bố "phá thai là hành động mưu sát" chính là tuyên bố "phá thai là hành động vô đạo đức." Ở đây chẳng có lập luận nào diễn ra cả. Kết luận "phá thai là hành động vô đạo đức" đã được ẩn ý và giả định ngay trong tiền đề. Kết luận của lập luận này chỉ đơn giản là nhắc lại những gì người nói đã giả định trong tiền đề.

Điệp nguyên luận có thể được trình bày dưới hình thái lập luận đơn giản sau:

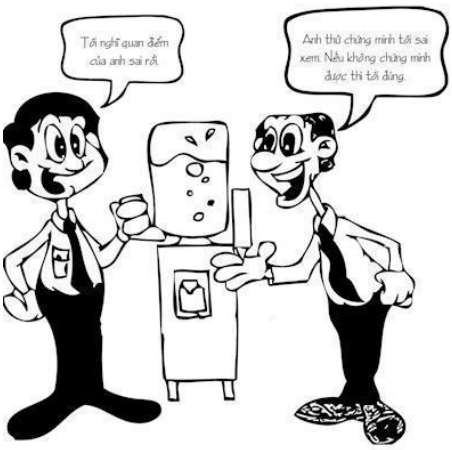
1. Tiền đề chứa đựng phát biểu giả định rằng kết luận A là đúng.

2. Do đó, kết luận A là đúng.

Ngụy biện bất khả tri

Tác dụng của bằng chứng là vạch ra những chỗ cần phải nghi ngờ.

- Morris Kline -



Có một truyện cười mà tôi sưu tầm được trên mạng như sau:

Trong ngành khảo cổ học, trong một lần đào sâu xuống 500 mét, các nhà khảo cổ học Mỹ tìm thấy một sợi dây đồng, từ đó kết luận "500 năm trước nước Mỹ đã sử dụng cáp đồng."

Người Nhật cũng không vừa, để ganh đua với Mỹ, họ tìm một khu vực cổ nhất đào xuống 1.000 mét và tìm thấy một mảnh thủy tinh, từ đó kết luận "1.000 năm trước nước Nhật đã sử dụng cáp quang."

Người Việt Nam chẳng cần tìm gì, cứ đào đại xuống đâu đó 5.000 mét. Kết quả các nhà khảo cổ Việt Nam không tìm thấy gì cả vội vàng đăng báo kết luận "5.000 năm trước Việt Nam đã sử dụng wifi."

Câu chuyện trên vừa mang tính giải trí vừa là mở đề cho ngụy biện tiếp theo mà tôi muốn giới thiệu đến các bạn - *Ngụy biện bất khả tri*. Ngụy biện này hoạt động trên cơ chế "đá" quả bóng trách nhiệm phải chứng minh tính bất hợp lý của người lập luận sang cho đối thủ của

anh này và nếu đối thủ của anh này không thể chứng minh được tính bất hợp lý thì có nghĩa lập luận đó... hợp lý. Nói cách khác, nếu không chứng minh được sai thì có nghĩa là đúng.

Chẳng ai chứng minh được tôi không đẹp trai cả. Do đó, tôi đẹp trai.

Bạn nghĩ phát biểu trên của tôi là sai chứ gì. Bạn thử chứng minh nó sai một cách logic xem nào!

(Nếu bạn không làm được thì có nghĩa là tôi đúng.)

Lập luận theo cách thức *Ngụy biện bất khả tri* là sai vì nó suy luận rằng nếu một phát biểu không thể bị chứng minh là sai thì nó phải đúng mà bỏ qua lựa chọn thứ ba: có thể không có đủ thông tin để chứng minh phát biểu đó là đúng hay sai. Bằng cách bỏ qua lựa chọn thứ ba, người nói đã mắc lỗi trong suy luận, do đó phát biểu này hiển nhiên là một ngụy biện.

Tuy nhiên, không phải lúc nào hình thức suy luận dạng *Ngụy biện bất khả tri* cũng sai. Có những trường hợp cách thức lập luận này hoàn toàn chính xác. Dưới đây tôi xin nêu 2 trường hợp phổ biến nhất, trong đó lập luận kiểu *Ngụy biện bất khả tri* được xem là hợp lý.

Trường hợp #1: Trách nhiệm gánh nặng bằng chứng được quy định trước cho một bên cố định nào đó.

Chẳng hạn, theo quy định của luật hình sự, nếu không tìm ra những chứng cứ chứng minh rằng một bị cáo đã phạm tội thì người đó vẫn được xem là vô tội. Ở đây bị cáo không có trách nhiệm phải chứng minh mình vô tội. Nhà chức trách hay bên nguyên cáo phải gánh vác trách nhiệm tìm bằng chứng để chứng minh điều đó.

Trường hợp #2: Chúng ta biết rõ rằng "không A thì sẽ B", do đó nếu không có chứng cứ chứng minh A tồn tại thì có thể kết luận B. Dưới đây là một ví dụ về trường hợp này.

Không có cách nào chứng minh người mà tôi gặp hôm qua là đàn ông.

Do đó, người đó là một phụ nữ.

(Tôi xin được loại bỏ trường hợp "xăng pha nhớt" trong ví dụ này để bạn dễ hình dung.)

Ngụy biện bất khả tri có thể được viết lại dưới hình thái lập luận đơn giản sau:

1. Bên A đưa ra phát biểu B nhưng lại đẩy trách nhiệm chứng minh phát biểu B cho bên C (đối thủ).

2. Bên C không chứng minh được phát biểu B sai.

3. Do đó, bên A tuyên bố phát biểu B đúng.

Khái quát hoá vội vã

Có ngu mới đi khái quát hoá.

- William Blake -

Cristiano Ronaldo, ngôi sao bóng đá người Bồ Đào Nha, trước thềm Euro 2012 đã từ chối ký tặng một cô bé 10 tuổi chỉ vì cô bé này đang mặc chiếc áo của câu lạc bộ FC Barcelona, đội bóng kình địch của Real Madrid – nơi Ronaldo đang thi đấu. Sau khi cha cô bé này biết được chuyện đã gửi thư phản ánh đến tờ báo *Record* và thông tin nhanh chóng lan truyền trên các phương tiện đại chúng. Một số tờ báo gọi Ronaldo là không có trái tim vì hành động từ chối ký tặng cô bé kia.

Tôi không phải fan hâm mộ của Ronaldo. Tuy nhiên, đọc những kết luận trên về cầu thủ này khiến tôi phải đặt dấu chấm hỏi về tính công tâm của người viết. Ronaldo từng tham gia các hoạt động từ thiện và dù anh này có thể không phải là nhà thiện nguyện lớn nhất hành tinh nhưng không thể chỉ vì hành động từ chối ký tặng mà quy cho Ronaldo là kẻ không có trái tim. Tuyên bố đó là một *Khái quát hoá vội vã!*

Khái quát hoá là một trong những cách thức suy luận được sử dụng rất nhiều. Nó là hành động rút ra kết luận từ những mẫu thử. Ví dụ, tôi đi du lịch thành phố A. Sau khi dạo qua vài con đường và thấy mỗi con đường đều có cảnh sát giao thông, tôi rút ra kết luận: "Tất cả các con đường ở thành phố A đều có cảnh sát giao thông." Đó là một *khái quát hoá vội vã*.

Trong cuộc sống, con người luôn phải ra quyết định. Tuy nhiên, cuộc sống lại đầy ắp những sự vật/ sự việc muôn hình vạn trạng và chúng ta có quá ít thời gian để có thể nghiền ngẫm từng vấn đề kỹ càng trước khi đưa ra quyết định. Do vậy, như một cách tiết kiệm thời gian, con người quan sát, phân loại các sự vật/ sự việc theo đặc tính của chúng và xếp chúng vào những nhóm nhỏ để có thể dễ dàng biết phải "đối xử" với chúng như thế nào. *Khái quát hoá vội vã* xảy ra ở bước phân loại và xếp nhóm này.

Khái quát hoá vội vã là một khái quát hoá đúng nghĩa. Phương pháp này được liệt vào danh sách những ngụy biện vì nó rút ra kết luận dựa trên quá ít những mẫu thử hay dựa trên những mẫu thử quá nhỏ.

Trở lại ví dụ về đi du lịch trên. Tôi đến thành phố B. Sau khi đi dạo qua... hai con đường ở thành phố B và nhìn thấy cảnh sát giao thông ở hai con đường đó, tôi rút ra kết luận: "Tất cả các con đường ở thành phố B đều có cảnh sát giao thông." Đó là một ngụy biện vì hai con đường không phải là một mẫu thử đủ lớn để đưa ra kết luận về cả một thành phố B. (Ở đây tôi giả định thành phố B có quy mô lớn hơn hai con đường.)

Một phát biểu khái quát hoá có thể đúng hoặc sai. Tính đúng đắn cần được chứng minh trước khi chúng ta chấp nhận kết quả của khái quát hoá kia. Vì là một người theo chủ nghĩa đa nghi, do đó theo ý kiến cá nhân tôi, mọi khái quát hoá luôn sai.

Sở dĩ người ta hay mắc phải ngụy biện này, theo tôi vì ba lý do sau đây:

a. Đi từ vài mẫu thử đến ngay kết luận sẽ nhẹ nhàng hơn rất nhiều so với phải tìm đủ số mẫu thử để đưa ra một lập luận hợp lý.

b. Suy nghĩ của chúng ta luôn tồn tại những định kiến (như trong trường hợp tay nhà báo viết về Ronaldo).

c. Chúng ta không quan tâm đủ nhiều đến tính hợp lý của kết luận nhưng lại quá khao khát muốn chứng tỏ mình đúng.

Ngụy biện Khái quát hoá vội vã có thể được viết lại dưới dạng lập luận giản lược như sau:

1. Một phần nhỏ của A là B.

2. Do đó, A là B.

Ngụy biện kẻ cờ bạc

Đừng đánh bạc; hãy đem hết tiền tiết kiệm đi mua những cổ phiếu tốt, giữ cho đến khi nó tăng giá, sau đó bán đi. Nếu nó không tăng giá, đừng mua.

- Will Rogers -

Cách đây hai năm trong lớp học môn Quản trị danh mục đầu tư, giảng viên của tôi (một người Bỉ gốc Đài Loan) đã chia sẻ với chúng tôi một cách thức đánh bạc không bao giờ thua (và theo lời ông kể là sau đó một thời gian, các sòng bạc cũng cấm ông bén mảng đến). Cách thức đó như sau: Ông đi vào sòng bạc và chơi trò roulette nhưng không đặt tiền ngay. Ông đi vòng vòng quan sát các bàn roulette, cứ hễ bàn nào cho ra kết quả 3 lần đỏ hay 3 lần đen liên tiếp thì ông này sẽ đặt ngay kết quả còn lại. Ông giải thích rằng bằng việc đỏ hay đen xuất hiện 3 lần liên tiếp, xác suất để kết quả ra đỏ hay đen lần thứ 4 sẽ là rất thấp, do đó ông sẽ đặt cược ở khả năng ngược lại.

Cách chơi bạc mà ông thầy của tôi sử dụng nghe có vẻ rất hợp lý. Tuy nhiên, kiểu suy luận như vậy lại dễ dàng đẩy bạn phạm phải một ngụy biện trong đời sống hàng ngày với tên gọi *Ngụy biện kẻ cờ bạc* hay còn tên gọi khác là ngụy biện Monte Carlo. Ngụy biện này hoạt động trên nền tảng của các xác suất.

Xác suất là một chủ đề lớn có thể được giảng dạy hay thảo luận trong nhiều giờ liền. Tuy nhiên, trong cuốn sách này, xác suất chỉ đơn giản là khả năng một sự việc xảy ra. Ví dụ, khi

tôi tung một đồng xu năm nghìn bình thường có hai mặt sấp ngửa, xác suất ra mặt sấp hay ngửa sẽ là 50% như nhau. Cũng ví dụ trên, *Ngụy biện kẻ cờ bạc* sẽ tuyên bố rằng nếu tôi tung đồng xu đó 5 lần đều ra mặt ngửa thì lần tới tôi sẽ tung ra mặt sấp vì mặt ngửa đã xuất hiện 5 lần rồi.

Ngụy biện kẻ cờ bạc giả định rằng nếu một sự kiện xảy ra nhiều lần hơn kết quả kỳ vọng tính theo xác suất thì lần tiếp theo sự kiện đối lập của sự kiện đó sẽ xảy ra. Như ví dụ đồng xu trên, kết quả kỳ vọng của việc tung đồng xu là số lần xuất hiện mặt ngửa và mặt sấp phải ngang nhau. Do đó, tung ra 5 lần mặt ngửa thì lần thứ 6 sẽ ra mặt sấp. (Lỡ không ra thì chắc lần thứ 7 sẽ ra.)

Lập luận kiểu "số lần xuất hiện mặt ngửa và mặt sấp khi tung đồng xu phải ngang nhau" chỉ xảy ra khi chúng ta tung đồng xu khoảng 10.000 lần. Trong xác suất thống kê, kết quả này được gọi là quy tắc số lớn. Người phạm ngụy biện ở đây sử dụng vài lần xảy ra (số nhỏ) và quy chiếu sang quy tắc số lớn để kết luận, do đó lập luận này là sai.

Thực tế, theo nguyên tắc xác suất, dù tôi có tung đồng xu 5 lần đi nữa thì lần thứ 6 xác suất ra mặt sấp hay ngửa của lần tung này vẫn là 50%.

Một cái sai nữa là nhiều bạn sử dụng cách tính trong xác suất để chứng minh cho tôi thấy xác suất xảy ra của lần tung mặt sấp sau 5 lần ra mặt ngửa là thấp như sau:

Xác suất ra mặt ngửa lần đầu = 50% = ½

Xác suất tung ra 2 lần mặt ngửa liên tiếp = ½ x ½ = ¼

Xác suất tung ra 3 lần mặt ngửa liên tiếp = ¼ x ½ = 1/8

Xác suất tung ra 4 lần mặt ngửa liên tiếp = 1/8 x ½ = 1/16

Xác suất tung ra 5 lần mặt ngửa liên tiếp = 1/16 x ½ = 1/32

Do đó, xác suất tung ra 6 lần mặt ngửa liên tiếp = 1/32 x ½ = 1/64 = 1,56%

Do đó, chúng ta có thể tin rằng khả năng ra mặt sấp ở lần tung thứ 6 là rất lớn: 98,44%. Hoàn toàn sai. Xác xuất tung ra 5 lần mặt ngửa liên tiếp và một lần mặt sấp sẽ vẫn là 1,56%.

Xác suất tung ra 5 lần mặt ngửa liên tiếp = 1/16 x ½ = 1/32

Xác suất tung ra mặt sấp (hay ngửa) cho lần thứ 6 = 50% = ½

Do đó, xác suất tung ra 5 lần mặt ngửa liên tiếp và một lần mặt sấp = xác suất tung ra 6 lần mặt ngửa = 1/32 x ½ = 1/64 = 1,56%

Kết luận rằng khả năng xuất hiện lần thứ 6 của mặt ngửa thấp là một kết luận chính xác, nhưng hướng phân tích xác suất trên là sai. Nếu bạn đang đặt cược vào đồng xu cho ra 5 lần mặt ngửa liên tiếp, hãy đặt cược mặt sấp. Lý do là vì khả năng xuất hiện 6 lần mặt ngửa liên tiếp là chỉ là 1,56%.

Bên ngoài biên giới của cờ bạc, chúng ta cũng phạm phải ngụy biện này với những niềm tin kiểu như "không ai nghèo ba họ, không ai khó ba đời". Những niềm tin như thế này không sai vì nó được tạo ra nhằm giúp chúng ta có tư duy tích cực nhưng sẽ là sai lầm nếu bạn tin tưởng rằng "thời" của mình đã đến vì mình đã xui xẻo quá nhiều.

Ngụy biện kẻ cờ bạc có thể được viết lại dưới dạng sau:

1. A xảy ra.

2. A xảy ra không đúng với với xác suất kỳ vọng.

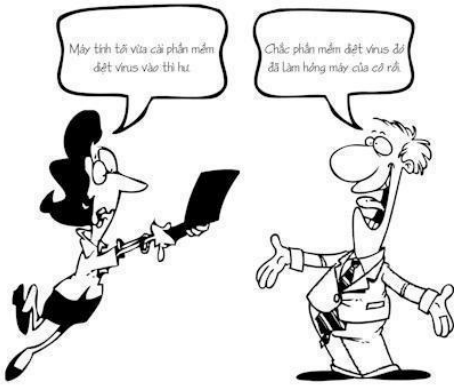
3. Do đó, A sẽ sớm không xảy ra nữa.

Ngụy biện nhân quả

Người nông cạn tin vào may rủi và hoàn cảnh.

Người mạnh mẽ tin vào luật nhân quả.

- Ralph Waldo Emerson -



Nhân quả là một học thuyết quan trọng của đạo Phật. Tuy nhiên, trong cuốn sách này, tôi không nói về một học thuyết tôn giáo mà nhìn nhân quả dưới góc độ khoa học, nghĩa là một sự việc nào đó xảy ra phải có nguyên nhân của nó.

Quan hệ nhân quả là mối quan hệ mà trong đó một sự kiện gây ra hoặc là nguyên nhân của sự kiện khác. Ví dụ, tôi vừa trúng xổ số 1,5 tỷ đồng. Ở phát biểu này, kết quả là tôi có 1,5 tỷ đồng và nguyên nhân là việc tôi trúng xổ số.

Ngụy biện nhân quả nhìn vào hai sự kiện A và B, sau đó tuyên bố rằng vì sự kiện A xảy ra trước sự kiện B, do đó A là nguyên nhân của B.

Một trường hợp *Ngụy biện nhân quả* mà tôi thường xuyên bắt gặp là ở những người không hiểu biết nhiều về máy vi tính (tôi hay gọi đùa là nhóm "mù công nghệ"). Khi có một phần mềm nào đó được cài mới vào máy những người này và sau đó máy của họ gặp vấn đề, họ luôn than phiền rằng phần mềm kia là nguyên nhân khiến chiếc máy tính của họ bị hỏng vì trước giờ máy vẫn chạy bình thường chẳng có vấn đề gì. Những kết luận tương tự cũng

được đưa ra bởi các nhà báo kinh tế khi tuyên bố rằng "giá vàng trong nước giảm vì trước đó báo chí đưa tin xảy ra chiến sự ở Châu Phi."

Nguyên nhân được nêu trong Ngụy biện nhân quả chưa chắc sai. Có thể chính phần mềm kia đã khiến máy tính của những người "mù công nghệ" bị hỏng hay tin tức về chiến sự ở Châu Phi đã khiến giá vàng trong nước tăng. Cái sai ở đây nằm ở chỗ lập luận đưa ra chỉ chăm chăm vào tính thời điểm của hai sự kiện mà bỏ qua những khả năng khác có thể gây ra kết quả. Có thể chiếc máy tính của những người "mù công nghệ" đã bị hỏng từ trước hay giá vàng trong nước tăng là do chính phủ thu mua vàng mà không công bố. Nói thật tôi cũng không biết lý do. Và vì thế tôi sẽ không kết luận gì ở đây cả.

Để phát hiện ra ngụy biện này, hãy đặt những câu hỏi sau:

1. Kết quả đó có nguyên nhân không?

(Một số sự việc cho tới giờ con người vẫn chưa thể tìm ra nguyên nhân, chẳng hạn chuyện về các quyền lực siêu nhiên hay bóng ma.)

2. Nguyên nhân mà lập luận nêu ra có đúng là nguyên nhân không?

(Phần mềm kia cài vào thì có bị hỏng máy không?)

3. Nguyên nhân đó có phải là nguyên nhân duy nhất không?

(Giá vàng trong nước có tăng vì những nguyên nhân gì khác ngoài tin chiến sự ở Châu Phi không?)

Chúng ta thường phạm phải *Ngụy biện nhân quả* vì suy luận thiếu thấu đáo hay lười suy luận. Rốt cuộc thì nhảy từ một sự kiện đến ngay kết luận sẽ nhanh hơn là ngồi xem xét tất cả những sự kiện và đặt các câu hỏi liên quan.

Ngụy biện nhân quả có thể được viết lại đơn giản như sau:

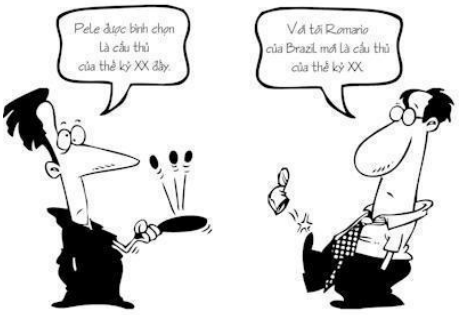
1. A xảy ra trước B.

2. Do đó, A gây ra B.

Ngụy biện chủ quan

Tất cả kinh nghiệm đều chủ quan.

- Gregory Bateson -



Mỗi người đều có quyền có suy nghĩ và có chọn lựa riêng của mình. Xã hội từ thời công xã nguyên thuỷ đến nay luôn tiến hoá theo xu hướng mang lại cho con người ngày càng nhiều tự do. Tuy nhiên, không phải vì có quyền tự do mà những gì chúng ta kết luận đều sẽ đúng.

Các phát biểu hay kết luận sẽ được chia làm hai loại: khách quan và chủ quan.

Phát biểu khách quan là những phát biểu mang tính chính thống về sự vật sự việc. Chẳng hạn tôi có thể nói: “Gà là động vật lông vũ.” Một phát biểu khách quan có thể đúng hoặc sai và tính đúng sai của nó có thể được chứng minh thông qua những tiêu chuẩn được công nhận rộng rãi. Như ví dụ trên về loài gà, tính đúng đắn của nó đã được chứng minh bởi ngành sinh vật học và do đó không ai trong chúng ta (trừ những người không bình thường hay các thiên tài nào đó mà tôi chưa biết) tuyên bố rằng gà là loài gặm nhấm. Phát biểu chủ quan là những phát biểu mang màu sắc cá nhân. Những phát biểu chủ quan không thể được chứng minh đúng sai dựa trên các tiêu chuẩn.

Trong tranh luận, các phát biểu phải mang tính khách quan, nếu không mọi thứ sẽ chẳng đi đến đâu. Nếu hai người tham gia tranh luận liên tục đưa ra những phát biểu chủ quan cá nhân thì nhiều khả năng sẽ xảy ra một cuộc cãi vã (trừ khi một bên không muốn tiếp tục tranh luận).

Ngụy biện chủ quan là phương pháp biến chuyển một cách khéo léo những tranh luận đúng nghĩa (sử dụng các phát biểu khách quan) trở thành "chuyện của tôi." Ngụy biện này thường được sử dụng như chiến tuyến cuối cùng bảo vệ người phạm ngụy biện trong những tình huống người này không còn khả năng đưa ra lập luận hợp lý nữa. Chẳng hạn, tôi và bạn tôi từng tranh luận về chủ đề thương hiệu máy tính xách tay nào đứng đầu năm nay.

Bạn tôi: "Sony là thương hiệu đứng đầu thị trường. Chuyện đó ai cũng biết cả" (Điệp nguyên luận đây.)

Tôi: "Apple mới là thương hiệu đứng đầu thị trường theo khảo sát của Worst & Best Laptop Brand 2012" (Chìa kết quả khảo sát ra.)

Bạn tôi: "Đúng là khảo sát cho ra kết quả như vậy, nhưng với tôi Sony mới là thương hiệu hàng đầu" (Ngụy biện chủ quan.)

Ở ví dụ trên, cuộc tranh luận được kỳ vọng là cuộc tranh luận mang màu sắc đúng nghĩa với những lập luận hợp lý và khách quan của hai bên đã bị xen vào bởi các ngụy biện. Và ở chiến tuyến cuối cùng đó, anh bạn tôi đã tung ra *Ngụy biện chủ quan* để thoát nạn bình an vô sự.

Thông thường khi gặp phải ngụy biện này, nhiều người có thói quen đáp lại bằng sự nhún nhường để tránh động chạm đến khái niệm "thiêng liêng" mang tên quyền tự do cá nhân. Phản ứng mang tính thói quen đó đã là mảnh đất màu mỡ cho ngụy biện này tự do tung hoành. Và đúng với tính chất "phòng tuyến cuối cùng" của mình, người phạm ngụy biện trong hầu hết trường hợp sẽ không sử dụng ngụy biện này vì *Ngụy biện chủ quan* xuất hiện đồng nghĩa với việc vấn đề đang tranh luận cũng sẽ được đóng lại. Rốt cuộc thì tôi còn tranh luận tiếp làm gì khi anh bạn tôi quả quyết rằng đó là cái nhìn cá nhân của chỉ riêng anh ta trên toàn cõi thế gian này cơ chứ.

Ngụy biện chủ quan có thể được viết lại dưới dạng sau:

1. A phát biểu B kèm theo các lập luận.

2. C tuyên bố rằng B đúng với ai chứ không đúng với mình.

3. Do đó, việc C từ chối chấp nhận phát biểu B là đúng.

Lý luận tuột dốc

Không có ai lúc nào cũng nói thực lòng và rất ít người nói hết tất cả những gì mình nghĩ vì ngôn từ thường trơn tuột còn các ý tưởng lại đặc quánh.

- Henry B. Adams -

Năm 1996, một trong những sự kiện thu hút nhiều sự quan tâm của báo giới cũng như gây ra các luồng ý kiến tranh luận trái chiều nhất là sự ra đời của cừu Dolly. Cừu Dolly là động vật đầu tiên được nhân bản vô tính trên thế giới. Sự ra đời của cừu Dolly được đón chào như một thành tựu khoa học nhưng cũng phải hứng chịu nhiều ý kiến phản đối. Một trong những lập luận của những người thuộc phe phản đối là sự ra đời của cừu Dolly sẽ dẫn đến việc các nhà khoa học nhân bản vô tính con người trong tương lai, một hành động bị xem là trái đạo đức. Trong câu chuyện này, lập luận của phe phản đối mắc phải một lỗi sai là dù có nhân bản thành công cừu Dolly thì cũng không có nghĩa trong tương lai chúng ta sẽ nhân bản con người, dù rằng khả năng đó có thể xảy ra. Lập luận trong câu chuyện cừu Dolly cũng là một ngụy biện có tên *Lý luận tuột dốc*.

Lý luận tuột dốc, như tên gọi của nó, giả định rằng một khi chúng ta đặt chân ở đỉnh dốc, chúng ta sẽ bị trơn tuột đến đáy mà không có cơ hội quay lại. Theo ngụy biện này, sự kiện A xảy ra, chắc chắn sẽ dẫn đến sự kiện B. Đây là một ngụy biện vì trong những phát biểu kiểu

này, chúng ta sẽ chẳng bao giờ tìm thấy những lập luận hợp lý chứng minh rằng chắc chắn sẽ có một sự kiện B theo sau sự kiện ban đầu kia.

Trong thực tế, có tồn tại những sự kiện mang tính nối tiếp tạo thành chuỗi. Trong chuỗi sự kiện, một sự kiện sẽ được theo sau bằng sự kiện khác. Tuy nhiên, chuỗi sự kiện đó không tuyến tính chỉ với một khả năng duy nhất xảy ra. Chỉ tồn tại một số ít những trường hợp mà điều chúng ta làm chắc chắn sẽ dẫn đến một điều tồi tệ tiếp theo. Hút thuốc phiện hay phạm pháp nằm trong nhóm này. Còn lại, trong hầu hết các trường hợp khác, chúng ta luôn có chọn lựa. Cái sai của *Lý luận tuột dốc* không nằm ở chỗ sự kiện tiêu cực nối tiếp có xảy ra hay không mà ở chỗ nó chỉ "có thể" xảy ra chứ không phải "chắc chắn". Nếu chúng ta tin rằng ngụy biện theo kiểu *Lý luận tuột dốc* là đúng, cuộc sống sẽ trở thành thảm hoạ. Ăn sẽ trở thành hành động gây béo phì. Uống sẽ khiến thận bị quá tải. Đi học sẽ khiến chúng ta trở thành những con mọt sách không có kỹ năng sống.

Một ví dụ đơn giản khác mang màu sắc vui đùa mà tôi hay sử dụng khi nói chuyện với bạn bè mình như sau:

Bạn tôi: Hôm nay tôi thấy không vui.

Tôi: Cậu phải vui lên. Không vui sẽ làm hại nhiều người đấy.

Bạn tôi: ???

Tôi: Cậu không vui sẽ khiến mọi người xung quanh cậu không vui. Khi mọi người xung quanh không vui, họ sẽ làm việc kém. Làm việc kém sẽ dẫn đến sản lượng kém. Sản lượng kém dẫn đến kinh tế trì trệ. Kinh tế trì trệ dẫn đến suy thoái. Suy thoái sẽ khiến cho 80 triệu người Việt Nam khốn khổ. Do đó, cậu không vui sẽ khiến 80 triệu người Việt Nam khốn khổ.

Bạn tôi: Hahaha.

Ngụy biện *Lý luận tuột dốc* có thể được viết lại dưới dạng sau đây:

1. Sự kiện A xảy ra (hay có thể xảy ra).

2. Do đó, sự kiện B chắc chắn sẽ xảy ra.

Hai sai thành một đúng

Cái lợi cho số đông chính là thước đo đúng sai.

- Jeremy Bentham -

Tôi là một fan hâm mộ bóng đá cuồng nhiệt. Tất nhiên, như nhiều người khác, World Cup là giải đấu đỉnh cao và thú vị nhất mà tôi không thể bỏ qua. Một trong những kỳ World Cup mà tôi yêu thích nhất là vào năm 2006. Tại kỳ World Cup này, tuyển Ý đã đăng quang ngôi vô địch sau khi thắng Pháp trên chấm phạt đền với kết quả chung cuộc 5-3. Tuy nhiên ngoài chiến thắng đó, có một sự kiện độc nhất vô nhị là: Phút 110 của trận đấu, ngôi sao Zinedine Zidane của tuyển Pháp đã có màn đánh nguội bằng đầu với hậu vệ Marco Materazzi của tuyển Ý và phải nhận thẻ đỏ rời sân. Sau trận đấu, Zidane tuyên bố rằng anh sẽ không xin lỗi Materazzi vì anh này đã nhục mạ anh. Trên các diễn đàn mạng, những người hâm mộ Zidane và ghét tuyển Ý cũng đồng tình với hành vi của anh này. Hai sai hành một đúng?

Sẽ thật sai lầm khi cho rằng trả đũa người đã làm gì đó sai là một hành động đúng. Các hành động không phải phép tính toán học kiểu âm nhân âm thành dương. Tuy nhiên, nhiều người chúng ta vẫn cho rằng quan niệm "ăn miếng trả miếng" là một hành động đúng. *Ngụy biện Hai sai thành một đúng* lợi dụng quan niệm này để qua mặt bạn.

Hai sai thành một đúng là một ngụy biện vì tính đúng sai trong mỗi hành động đều mang tính độc lập. Cái sai trong một hành động theo sau một hành động sai khác sẽ vẫn là cái sai.

Cái sai đó sẽ chỉ đúng đắn nếu nó ngăn chặn hành động sai đầu tiên tiếp tục diễn ra. Ngoại trừ trường hợp này, những hành động sai trái mang tính trả đũa đều không đúng.

Ví dụ, trong series phim *Đương đầu với thử thách* (Die Hard) do diễn viên Bruce Willis thủ vai, nhằm ngăn chặn tội ác diễn ra, anh này đã liên tục phạm luật. Tuy nhiên, hành động này không được xem là sai trái vì mục đích của anh này là đúng đắn – ngăn chặn tội ác diễn ra.

Ngụy biện Hai sai thành một đúng thường được sử dụng bởi những người đã làm điều sai hay những kẻ biện hộ cho những người sai trái. Trả đũa chính là hình thái thường gặp của ngụy biện này. Những tên khủng bố ở khu vực Trung Đông thường sử dụng chiêu bài "trả đũa" những hành động tấn công và xâm chiếm quyền tự do của các nước khác vào khu vực của chúng để làm lý do tổ chức các vụ tấn công và đánh bom.

Như đã nêu trên, những hành động vì mục đích ngăn chặn hành động sai sẽ được xem là chính đáng. Nếu bạn muốn sử dụng *ngụy biện Hai sai thành một đúng*, hãy bắt đầu suy nghĩ theo hướng đó. Bạn có thể học tập cách thức hành động của chính phủ Mỹ. Chính phủ Mỹ, theo ý kiến của tôi, là một kẻ hành xử cực kỳ khôn ngoan. Những cuộc tấn công Afganistan, Iraq, hay gần đây là Libia, đều được Mỹ đặt dưới chiêu bài "chống khủng bố" chứ không phải "xâm lược" hay "trả đũa". Phải nói là nước Mỹ luôn rất chính xác trong những nước cờ chính trị của mình. Tất nhiên, bản chất của những cuộc chiến đó, dưới cách nhìn của tôi, đôi khi không đúng với tên gọi. Nhưng đứng ở góc độ lập luận và hành xử, chiêu bài "chống khủng bố" của Mỹ là một hành động chính xác.

Ngụy biện Hai sai thành một đúng có thể được viết lại như sau:

1. A làm hành động B (sai trái) với C.

2. C làm hành động D để trả đũa hành động B của A.

3. Do đó, hành động D là một hành động đúng.

Ngụy biện tổng thể

Không có lý do gì để người ta muốn có một chiếc máy tính riêng ở nhà cả.

- Ken Olson -

Lại một câu chuyện bóng đá khác. World Cup 2002 diễn ra ở Hàn Quốc và Nhật Bản chứng kiến đương kim vô địch Pháp bị loại ngay từ vòng đấu bảng. Tuyển Pháp hoà một trận và để thua hai trận, không ghi được bàn thắng nào. Quả là một kỷ niệm đáng quên. Trước khi vòng chung kết này diễn ra, tuyển Pháp được đánh giá là một trong những ứng viên sáng giá của giải. Hầu như không ai nghi ngờ khả năng vượt qua vòng bảng một cách dễ dàng trước những đối thủ nhẹ cân trong bảng như Senegal, Đan Mạch hay Urugoay. Bên cạnh đó, đội hình tuyển Pháp sở hữu những ngôi sao hàng đầu như Zidane, Viera, Thuram, Trezeguet hay danh thủ lúc đó đang khoác áo câu lạc bộ tại giải ngoại hạng Anh Arsenal – Thierry Henry. Tôi nhớ trước khi giải đấu diễn ra, một người bạn của tôi đã từng tuyên bố quả quyết rằng tuyển Pháp sẽ vượt qua vòng đấu bảng ở vị trí dẫn đầu vì họ sở hữu những cầu thủ mạnh nhất. Tất nhiên, những người yêu thích và nghiên cứu sâu sắc về bóng đá đều biết rằng tập hợp của những cầu thủ mạnh nhất không làm nên một tập thể mạnh nhất.

Phát biểu của người bạn tôi chính là một *ngụy biện tổng thể*. Ngụy biện này lập luận rằng đặc tính của một trong những cá thể trong nhóm cũng là đặc tính của cả nhóm. Trong trường hợp của tuyển Pháp ở World Cup 2002, tài năng của các cầu thủ Pháp như Henry, Zidane, Thuram dễ dàng khiến cho rất nhiều người mặc định tuyển Pháp là một đội tuyển

mạnh. *Ngụy biện tổng thể* cũng áp dụng tương tự với những trường hợp kết luận rằng một phần của một cá thể nào đó mang đặc tính A, do đó toàn bộ cá thể cũng mang đặc tính A.

Ngụy biện tổng thể hoạt động dựa trên nền tảng tâm lý học. Hiệu ứng tâm lý mà tôi đang nhắc tới lần đầu được nhà tâm lý học người Mỹ Edward Thorndike trình bày và đặt cho tên gọi "Halo effect" (Halo trong tiếng Anh chỉ những chiếc vòng thánh trên đầu các thiên thần.) Hiệu ứng này hoạt động theo nguyên tắc như sau: ấn tượng của bạn về một người có thể tạo ra định kiến tổng thể của bạn về người đó. Chẳng hạn, chúng ta thường xuyên nghĩ rằng những sinh viên từng học giỏi sẽ là những nhân viên tốt. Với cánh đàn ông, nhan sắc của các cô nàng xinh đẹp tạo ra ấn tượng rất mạnh che mờ tất cả những đặc tính không đẹp khác mà các nàng đang sở hữu.

Ngụy biện tổng thể là một lập luận sai vì một cá thể hay một phần của nhóm không mang tính đại diện cho cả nhóm. Do đó, những đặc tính của cá thể trong nhóm sử dụng trong *Ngụy biện tổng thể* thực tế không liên quan gì đến cá thể nhóm kia.

Tất nhiên, tồn tại những *Ngụy biện tổng thể* mà chúng ta có thể dễ dàng nhận ra như: "Một con thỏ trung bình ăn nhiều cà rốt hơn một con người. Do đó, loài thỏ trên thế giới ăn nhiều cà rốt hơn loài người." Cũng có những *Ngụy biện tổng thể* khác khó nhận ra hơn: "Chúng ta sẽ được xem một màn biểu diễn võ thuật hay vì tất cả những võ sư biểu diễn xuất sắc nhất đều tham gia màn biểu diễn này." (Chuyện tất cả võ sư xuất sắc tham gia màn biểu diễn quả là một điều tuyệt vời. Tuy nhiên, chuyện họ có biểu diễn đồng bộ và đẹp mắt cùng nhau hay không lại là một vấn đề khác.)

Để giúp bạn nhận ra *Ngụy biện tổng thể*, tôi sẽ viết lại nó dưới dạng đơn giản sau:

Dạng #1:

1. A sở hữu đặc tính B.

2. Do đó, nhóm tổng thể của những A khác nhau cũng sở hữu đặc tính B.

Dạng #2:

1. Các cá thể trong nhóm A sở hữu đặc tính B

2. Do đó, nhóm A sở hữu đặc tính B.

Câu hỏi phức

Mỗi người phải tự đưa ra phán quyết của riêng mình dựa trên cơ sở cân nhắc tất cả các bằng chứng.

- Leonard Peikoff -

Ngụy biện Câu hỏi phức là cách thức tranh luận thường xuyên diễn ra. Ngụy biện này có thể được nhận dạng khá dễ dàng nhưng thường là bài toán khó với những trả lời theo phản xạ và thiếu khả năng tranh luận..

Ngụy biện Câu hỏi phức là một câu hỏi chứa đựng những giả định chưa được minh chứng hay còn đang tranh cãi. Chẳng hạn như câu hỏi "chơi xấu" nhân viên bán hàng dưới đây.

"Anh có còn thường xuyên bán sản phẩm chất lượng kém cho khách hàng không?"

Câu hỏi này nếu trả lời đúng thì phải là "còn" hoặc "không". Tuy nhiên, dù người kia có trả lời thế nào thì cũng đồng nghĩa với việc thừa nhận rằng trước đó mình đã có bán những sản phẩm chất lượng kém cho khách hàng. Đó chính là cái mánh khoé xảo quyệt trong *Ngụy biện câu hỏi phức*. Câu hỏi "chơi xấu" trên có thể được viết lại dưới dạng sau đây.

a. Anh từng thường xuyên bán sản phẩm chất lượng kém cho khách hàng.

b. Giờ anh còn làm việc đó nữa không?

Khi viết dưới dạng trên, bạn có thể dễ dàng nhận ra rằng có một phát biểu được lồng trong câu hỏi và phát biểu này không đi kèm bằng chứng nào cả. Bằng cách lồng phát biểu giả định rằng người bán hàng này từng thường xuyên bán sản phẩm kém chất lượng cho khách hàng vào trong câu hỏi, tôi đã khéo léo khiến anh này phải thừa nhận phát biểu trên dù trong thực tế tôi chẳng thể đưa ra bằng chứng nào cho thấy phát biểu đó là có cơ sở cả. Trong tranh luận đời thường, tôi đã từng va chạm với rất nhiều những ngụy biện kiểu này và thường mọi người hay gọi chúng bằng cái tên phổ thông là "rào trước."

Ngụy biện câu hỏi phức không chỉ nhằm mục đích nói sai để giành thắng lợi trong một vài phát biểu nào đó. Nó còn có thể được sử dụng để khai thác thông tin rất hiệu quả. Bộ não con người chia ra làm hai bán cầu, một bên lưu giữ ký ức và một bên nhận chức năng sáng tạo. Khi nói dối, bộ não chúng ta phải làm việc căng thẳng hơn và nếu không trải qua tập luyện, khi gặp phải một tình huống khó khăn, người nói dối thường mắc sai lầm. Ví dụ, một trong những nhân viên trong bộ phận của tôi thường hay lơ đãng khi làm việc. Một lần tôi biết nhân viên này đang ngồi xem những website giải trí dù rằng công việc tôi giao vẫn chưa làm xong. Tôi có thể đến và hỏi: "Sau khi đọc báo giải trí xong em sẽ cảm thấy làm việc có hiệu quả hơn phải không?" Hoặc một ví dụ khác là khi bạn đến gặp khách hàng với mục đích dò ra đối thủ cạnh tranh của mình, bạn có thể hỏi những câu như: "Bên anh cân nhắc báo giá của công ty XYZ sao rồi?" Sử dụng câu hỏi phức dù hữu ích trong nhiều trường hợp nhưng đứng về mặt tranh luận mà nói nó vẫn là một ngụy biện, do đó, khi nắm bắt được tinh thần của ngụy biện này, tôi hy vọng bạn có thể nhận diện được nó và dùng nó đúng lúc đúng chỗ.

Ngụy biện Câu hỏi phức có thể được viết lại dưới dạng sau đây:

1. A hỏi câu hỏi B mà trong B có chứa một phát biểu C chưa được chứng minh hay còn đang tranh cãi.

2. Do đó, C đúng.

Thủ tiêu ngoại lệ

Bạn phải học các quy tắc của trò chơi.

Và sau đó bạn phải chơi giỏi hơn những người khác.

- Albert Einstein -

Trong tranh luận logic có rất nhiều nghịch lý dẫn đến bế tắc. Tuy nhiên có một nghịch lý mà tôi rất thích và thường sử dụng để chống lại những người lấy sự tồn tại của ngoại lệ như một lý do để cãi cùn. Nghịch lý đó được biết đến với tên gọi "nghịch lý ngoại lệ". Nghịch lý ngoại lệ như sau:

a. Mọi quy luật đều có ngoại lệ. (quy luật 1)

b. "Mọi quy luật đều có ngoại lệ" là một quy luật, do đó "mọi quy luật đều có ngoại lệ" phải có ngoại lệ.

c. Tuy nhiên, nếu "mọi quy luật đều có ngoại lệ" có ngoại lệ nghĩa là "có một quy luật nào đó không có ngoại lệ". (quy luật 2).

d. Từ đó, quy luật 1 và 2 mâu thuẫn nhau.

Ngụy biện tiếp theo mà chúng ta sẽ tìm hiểu có tên gọi *ngụy biện Thủ tiêu ngoại lệ*. Ngụy biện này áp dụng quy tắc chung lên một trường hợp cụ thể nào đó nằm ngoài phạm vi bao trùm của quy tắc đó. Nói đơn giản hơn, khi bạn xem các quy tắc như những thứ bao trùm

tổng thể vũ trụ này mà không có một ngoại lệ nào là bạn đã phạm phải *ngụy biện Thủ tiêu ngoại lệ*. Chẳng hạn nếu tôi nói, "ông bà ta có câu, trâu buộc ghét trâu ăn cỏ, anh thấy tôi học giỏi hơn anh nên anh ghen tị với tôi chứ gì." Phát biểu đó của tôi là một *ngụy biện Thủ tiêu ngoại lệ* vì không phải lúc nào "ông bà ta nói" cũng đúng, không phải tất cả mọi người đều ghen ghét trước khả năng của tôi. Một ví dụ khác của *ngụy biện Thủ tiêu ngoại lệ* như sau:

Trẻ em cần ăn nhiều để chóng lớn.

(Phát biểu trên đúng nhưng không phải trong trường hợp của những đứa trẻ bị béo phì hay dư chất.)

Thông thường khi áp dụng những quy tắc hay quy luật, chúng ta có thói quen đơn giản hoá. Lý do cho hành động này là nếu chúng ta cứ phải tìm kiếm và nghiên cứu tất cả những ngoại lệ trên thế giới trước khi đưa ra một phát biểu thì có lẽ sẽ chẳng phát biểu nào được đưa ra. Chúng ta chấp nhận mình sẽ mắc sai lầm trong khi nói. Tuy nhiên đối với một số người, những phát biểu về quy luật sẽ đi kèm với câu "tất nhiên mọi thứ đều có ngoại lệ". Với những người khác, họ thường khẳng định quy luật một cách tuyệt đối hoặc đơn giản hoá nó để có một ngụy biện đẹp mắt.

Ở các vòng chung kết bóng đá như World Cup hay Euro với các trận đấu diễn ra vào ban đêm hay rạng sáng, khu vực nhà tôi thường có một vài nhà thức khuya xem bóng đá. Thường những nhà này hay có thói quen reo hò ầm ĩ khi đội tuyển họ cổ vũ ghi bàn. Khi đó tôi thường sang yêu cầu họ nhỏ tiếng để mọi người nghỉ ngơi. Lý luận của những người này là: "Tôi có quyền tự do ngôn luận và quyền tự do làm những gì mình thích. Anh có quyền gì ngăn cản tôi chứ."

Ở đây người hàng xóm của tôi đã đơn giản hoá luật về tự do cá nhân nhằm ngụy biện cho hành động của mình. Thực tế, khi nói về luật pháp, chúng ta đều biết cá nhân có quyền tự do ngôn luận và mưu cầu hạnh phúc nhưng với điều kiện không được ảnh hưởng đến người khác. Bằng cách lược bỏ phần ngoại lệ quan trọng này, anh hàng xóm của tôi đã phạm phải *ngụy biện Thủ tiêu ngoại lệ*.

Ngụy biện Thủ tiêu ngoại lệ có thể được viết lại dưới dạng sau:

1. Quy luật A áp dụng cho nhóm B.

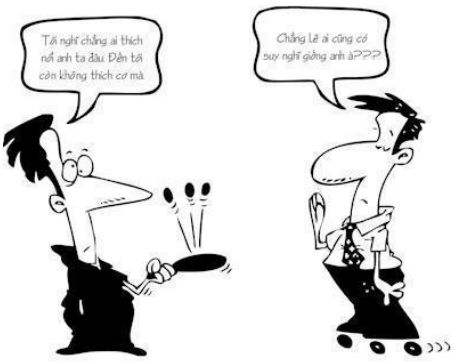
2. C thuộc nhóm B nhưng là một trường hợp ngoại lệ.

3. Người phạm ngụy biện tuyên bố quy luật A cũng áp dụng cho C.

Ngụy biện tâm lý

Tôi không thất bại. Tôi chỉ vừa tìm ra 10.000 thứ không hoạt động mà thôi.

- Thomas Edison -



Trong công việc hay cuộc sống hàng ngày, giao tiếp là kỹ năng, theo tôi, luôn cần có. Nó tập trung vào cách thức chúng ta ứng xử và giao tiếp với những người khác trong cuộc sống và công việc nhằm đạt được hiệu quả giao tiếp cao nhất. Một trong những chìa khoá của kỹ năng này là phải thấu hiểu người mà mình đang giao tiếp, nếu không sẽ xảy ra tình trạng lệch pha và không đạt được hiệu quả như mong muốn. Hiểu được suy nghĩ và hành vi của ai đó là một chủ đề thuộc ngành tâm lý học, và ngụy biện mà tôi muốn thảo luận ở phần này giả định rằng người phạm ngụy biện hiểu tâm lý hành vi của những người khác.

Ngụy biện tâm lý (tên nguyên bản là Psychologist's fallacy) được đặt tên bởi nhà tâm lý học và triết học người Mỹ William James. Ngụy biện này xuất hiện khi người phạm ngụy biện khẳng định rằng một người hay nhóm người có phẩm chất hay trạng thái nào đó bởi người phạm ngụy biện cũng có trạng thái phẩm chất ấy.

"Tôi nghĩ chẳng ai thích anh ta được vì đến tôi còn không thích anh ta cơ mà."

Phát biểu trên là một ngụy biện vì dù rằng con người trong nhiều trường hợp có những hành động và suy nghĩ giống nhau, nhưng hầu hết trường hợp, mỗi người chúng ta có những phẩm chất riêng phụ thuộc vào nhiều yếu tố, như hoàn cảnh môi trường, điều kiện

sinh trưởng, cấu tạo sinh lý mỗi cá nhân... Trạng thái của mỗi người sẽ khác nhau tuỳ thuộc vào không gian, thời gian, các động lực và cách thức suy nghĩ của mỗi cá nhân. Do đó, sẽ là một suy luận thiếu chính xác khi cho rằng trạng thái phẩm chất của chúng ta cũng sẽ là trạng thái phẩm chất của những người khác. Từ góc nhìn lập luận, cái sai ở đây nằm ở chỗ người phạm ngụy biện đã đưa ra kết luận dựa trên một giả định chưa được chứng minh. Dùng ví dụ trên, tôi có thể viết lại dưới dạng sau đây:

"Tôi nghĩ chẳng ai thích anh ta được vì đến tôi còn không thích anh ta cơ mà."

a. Tôi không thích anh ta.

b. Tất cả mọi người đều giống tôi.

c. Do đó, tất cả mọi người đều không thích anh ta.

(Rõ ràng chẳng ai chứng minh được mọi người cũng có suy nghĩ giống "tôi".)

Lập luận theo kiểu *ngụy biện tâm lý* chỉ đúng khi nêu được những điều kiện mà trong đó hành động của bạn cũng sẽ là hành động của tôi hay nói cách khác, phát biểu giả định được công nhận.

Chẳng hạn, một trong những nhánh của toán học ứng dụng mà các sinh viên kinh doanh đều phải học có tên gọi "Lý thuyết trò chơi." Môn học này nghiên cứu về cách thức ra quyết định chiến lược trên cơ sở tiên đoán hành vi của những người tham gia trò chơi. Khi học lý thuyết trò chơi, chúng ta giả định rằng hành vi của người chơi dựa trên cơ sở lợi ích tối đa. Bằng cách đưa ra nguyên tắc đó, chúng ta có thể đưa ra những kết luận về hành vi cũng như suy nghĩ về người khác mà không sợ mắc phải *ngụy biện tâm lý*.

Ngụy biện tâm lý có thể được viết lại dưới dạng đơn giản sau:

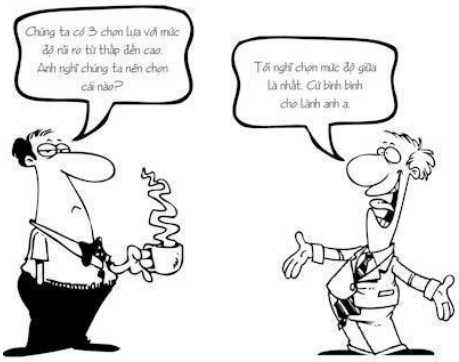
1. A có trạng thái/ phẩm chất B nào đó.

2. A kết luận rằng người khác cũng có trạng thái/ phẩm chất tương tự vì A có trạng thái/ phẩm chất đó.

Ngụy biện ôn hoà

Hãy ôn hoà trong tất cả mọi chuyện, ngay cả trong sự ôn hoà.

- Horace Porter -



Ngụy biện ôn hoà tuyên bố rằng nếu có hai cách nhìn trái ngược nhau ở hai cực thì chúng ta nên chọn lựa chọn ở giữa. Ví dụ, tôi đi vay tiền ngân hàng. Ngân hàng đưa ra mức lãi suất là 20%/ năm và tôi mong muốn mức lãi suất là 15%/ năm. Nếu tôi sử dụng *Ngụy biện ôn hoà* để thương lượng lãi suất với ngân hàng thì tôi sẽ đề nghị rằng thôi thì mỗi bên nhường nhau một bước và mức lãi suất cho vay 17.5%/ năm ([20% + 15%]/2) sẽ là mức lãi suất đúng. Tất nhiên đây chỉ là một ví dụ tưởng tượng vì trong thực tế tôi nghi ngờ khả năng ngân hàng sẽ cho bạn vay với mức lãi suất "ôn hoà" như trên nếu lãi suất thực muốn giải ngân của tổ chức tín dụng này là 20%/ năm.

Ngụy biện ôn hòa là cách lập luận sai vì lập luận kết luận rằng vị trí "ôn hoà" là một lựa chọn đúng đắn chỉ vì tính "ôn hoà" của nó. Chúng ta thường bị qua mặt bởi kiểu lập luận này trong những tình huống mà những người tham gia không muốn dấn sâu vào những tranh luận khiến họ bị nhìn nhận như những người cực đoan.

Ôn hoà là một cái nhìn rất phổ biến và được ưa thích trong nhiều lĩnh vực. Chắc hẳn bạn đã từng nghe những triết lý sống như ăn ngủ điều độ, không yêu không ghét, vân vân... Tôi không nói những triết lý này là sai. Chúng đúng và có thể ứng dụng để điều chỉnh cách sống của bạn sao cho hợp lý vì trong rất nhiều trường hợp lựa chọn ôn hoà là đúng đắn. Tuy

nhiên, nó đúng đắn không phải vì nó nằm ở giữa mà vì những lựa chọn cực đoan sẽ mang lại những tác dụng xấu. Ví dụ, ăn ngủ quá nhiều đều không tốt. Ngược lại, nếu các lựa chọn khác không cực đoan thì cách kết luận lựa chọn điểm "ôn hoà" không có ý nghĩa gì cả. Nếu chấp nhận tính đúng đắn của quan điểm ôn hoà, sẽ rất nhanh chóng chúng ta thấy mình rơi vào tình trạng sau. Tôi đi vay lãi ngân hàng, ngân hàng đề nghị cho vay với lãi suất 20%/ năm. Tôi muốn vay với lãi suất 10.5%/ năm. Do đó, tôi tuyên bố rằng mình mong muốn vay tiền với lãi suất 1%/ năm và đề nghị áp dụng cách nhìn "ôn hoà" khi cộng mức lãi suất 20% mà ngân hàng muốn cho vay với mức lãi suất 1% tôi muốn vay và chia hai để ra mức lãi suất "thoả thuận" 10.5%/ năm. (Thực tế sẽ chẳng ngân hàng nào chịu cách tính toán theo lối ngụy biện này của tôi cả vì các ngân hàng quá khôn ngoan.)

Nói tóm lại, điểm "ôn hoà" hay "điểm giữa" là một lựa chọn đúng nhưng chỉ trong những trường hợp các lựa chọn khác mang lại những kết quả tiêu cực. Còn nếu không, chọn lựa điểm ôn hoà vì nó... nằm giữa là bạn đã sa vào ngụy biện rồi.

Ngụy biện ôn hoà có thể được viết lại dưới dạng sau:

1. A và B là những lựa chọn cực đoan.

2. C là một lựa chọn nằm giữa A và B.

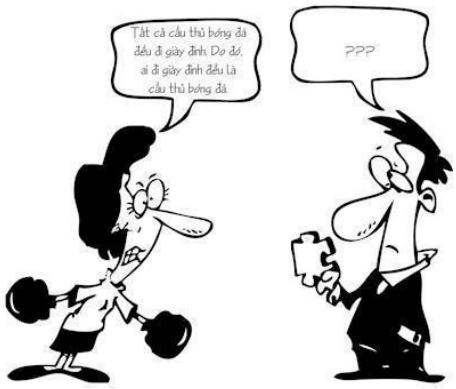
3. Do đó, C là một lựa chọn đúng đắn.

Hoán vị dối

Logic cộng logic thành phi logic.

Bạn có hiểu tôi nói gì không?

- Jason Schwartzman -



Hoán vị là một quy luật trong phép suy luận diễn dịch. Suy luận diễn dịch là cách thức suy luận đi từ cái chung đến cái riêng. Chẳng hạn, một suy luận diễn dịch kinh điển mà sinh viên nào học qua môn logic học cũng sẽ biết đến có dạng như sau:

1. Tất cả loài lông vũ đều đẻ trứng.

2. Gà là loài lông vũ.

3. Do đó, gà đẻ trứng.

(Kiểu suy luận diễn dịch này còn có tên gọi thông dụng là “Tam đoạn luận”.)

Trong suy luận diễn dịch, quy luật hoán vị cho phép hoán đổi vị trí giữa chủ ngữ và vị ngữ trong phát biểu. Tuy nhiên, nguyên tắc này không áp dụng cho tất cả những dạng phát biểu mà chỉ đúng với hai dạng sau đây.

Dạng #1:

a. Không A là B.

b. Do đó, không B là A.

Ví dụ:

Không kẻ nào ngờ nghệch mà trở thành ông chủ.

Do đó, không ai trở thành chủ mà ngờ nghệch.

Dạng #2:

a. Vài A là B.

b. Do đó, B là A.

Ví dụ:

Vài kẻ ngờ nghệch mà vẫn trở thành ông chủ.

Do đó, vài ông chủ là những kẻ ngờ nghệch.

Như đã nói ở trên, cách thức sử dụng hoán vị trong phép suy luận diễn dịch không đúng với mọi trường hợp. Sử dụng quy luật hoán vị không chính xác là đã phạm phải ngụy biện. Do vậy, ngụy biện mà tôi muốn trình bày ở đây có tên là *Hoán vị dối*. Ngụy biện này sử dụng quy luật hoán vị trong suy luận diễn dịch một cách sai lầm, từ đó dẫn đến những lập luận không hợp lý. Thông thường, *ngụy biện Hoán vị dối* sẽ xảy ra theo ba dạng sau đây.

Dạng #1:

a. Tất cả A đều là B.

b. Do đó, tất cả B đều là A.

Ví dụ:

Tất cả cầu thủ bóng đá đều đi giày.

Do đó, tất cả những người đi giày đều là cầu thủ bóng đá.

Dạng #2:

a. Vài A không phải là B.

b. Do đó, vài B không phải là A.

Ví dụ:

Vài cậu choai tóc xanh tóc đỏ không phải những học sinh ngoan

Do đó, vài học sinh ngoan không phải là những cậu choai tóc xanh tóc đỏ.

Vài ở đây không có nghĩa là từ "vài" mà là ít hơn "tất cả" và nhiều hơn một.

Dạng #3:

a. % của A là B.

b. Do đó, % của B là A.

Ví dụ:

Cuộc khảo sát cho thấy chỉ có 3% những vụ tai nạn xe máy là do các công dân từ 40 tuổi trở lên gây ra.

Do đó, chỉ có 3% những công dân từ 40 tuổi trở lên gây ra những vụ tai nạn xe máy.

Ngụy biện rẽ đôi

Hoặc là các anh đứng về phía chúng tôi, còn không các anh thuộc phe những kẻ khủng bố.

- George Bush -

Ngụy biện kế tiếp mà tôi muốn giới thiệu đến bạn là một trong những ngụy biện tôi yêu thích và thường xuyên sử dụng. Bản tính tôi rất thích sự đơn giản. Kim chỉ nam của tôi khi làm bất cứ điều gì là theo sát nguyên tắc KISS (keep it simple, stupid – hãy đơn giản thôi, đồ ngốc ạ). Thông thường với một vấn đề phức tạp và có rất nhiều lựa chọn, cách tôi làm là khái quát hoá và đơn giản hoá những lựa chọn đó. Ví dụ nếu muốn mua một chiếc điện thoại mới, tôi sẽ suy nghĩ như sau. Thứ nhất xác định mua của hãng nào (i) Nokia (ii) Samsung và (iii) Apple. Chẳng hạn, nếu chọn Samsung, tôi sẽ suy nghĩ tiếp, nên mua loại điện thoại giá bao nhiêu (i) 1 triệu (ii) 1 - 3 triệu (iii) hơn 3 triệu. Bằng cách đơn giản hoá những chọn lựa, tôi nhanh chóng đi đến quyết định. Tuy nhiên, trong quá trình đơn giản hoá, tôi có thể mắc phải sai lầm khi bỏ sót các lựa chọn quan trọng hoặc các lựa chọn khác nhỏ hơn.

Ngụy biện rẽ đôi hoạt động dựa trên cơ chế này. Nó chỉ đưa ra cho bạn hai lựa chọn trong khi thực tế tồn tại rất nhiều những chọn lựa khác. Ví dụ một trong những phát ngôn hài hước mang tính chất ngụy biện rẽ đôi của diễn viên Mỹ Robert Benchley như sau:

"Chỉ có hai loại người trên thế giới, những người tin rằng có hai loại người trên thế giới và những người không tin vào điều đó."

(Còn nhóm không ý kiến xếp vào đâu vì tôi thuộc nhóm này?)

Cơ bản mà nói, *Ngụy biện rẽ đôi* mang hình thái của một lập luận đúng theo dạng:

a. Không A thì B.

b. Không A, do đó B.

Tuy nhiên cần phải lưu ý rằng lập luận này chỉ đúng khi vấn đề chỉ có hai lựa chọn. Ví dụ:

Người đó không phải nam thì là nữ.

Người đó không phải nam, do đó người đó là nữ.

(Một lần nữa tôi xin loại bỏ khả năng "xăng pha nhớt" trong ví dụ của mình.)

Cái sai của *Ngụy biện rẽ đôi* nằm ở ngụy biện này đưa ra kết luận theo hình thái lập luận không chỉ có hai lựa chọn. Bằng cách sử dụng *Ngụy biện rẽ đôi*, người phạm ngụy biện đã thủ tiêu tất cả những lựa chọn còn lại và trong nhiều trường hợp những lựa chọn đó có ảnh hưởng mạnh mẽ đến kết quả cuối cùng của lập luận. Chẳng hạn, có lần tôi nói với bạn mình như sau:

"Có hai loại người trên thế giới, người quản lý người khác và người bị người khác quản lý. Anh muốn trở thành loại nào?"

Phát ngôn trên của tôi là sai vì ai cũng vừa quản lý ai đó vừa bị ai đó quản lý. Rất hiếm trường hợp bạn không bị ai đó quản lý mà chỉ quản lý người khác. Ví dụ như các ông chủ của doanh nghiệp đồ sộ cũng phải biết kính nể các bà vợ khi về nhà. *Ngụy biện rẽ đôi* thành công phần nào dựa trên tâm lý thích sự đơn giản của chúng ta. Nếu bạn không phải là một người thích đào sâu tìm kiếm những câu trả lời chính xác, một người giàu kinh nghiệm về quản lý hay đang trong trạng thái thách thức tôi, khi nghe thấy phát biểu trên về chủ đề "quản lý", chắc hẳn bạn đã phải gật gù đồng tình với tuyên bố của tôi ngay lập tức.

Ngụy biện rẽ đôi có thể được sử dụng để mang lại kết quả tích cực trong những tình huống mà ở đó bạn cần người nghe dồn hết tâm trí vào thực hiện một nhiệm vụ nào đó, chẳng hạn khi hô khẩu hiệu "Tự do hay là chết." Xin nhắc lại, những phát biểu kiểu này chỉ được chấp nhận trong các tình huống phi tranh luận. Còn trong những cuộc tranh luận không chỉ có hai lựa chọn, đơn giản hoá các chọn lựa thành hai và rút ra kết luận từ đó là một lỗi lập luận. Như Albert Einstein đã nói: "Mọi thứ đều nên được đơn giản hoá nhưng không đơn giản hơn thế."

Ngụy biện rẽ đôi có thể được viết lại dưới dạng sau đây:

1. A đúng hoặc B đúng (trong trường hợp có thể còn những lựa chọn C, D, E, F... khác.)

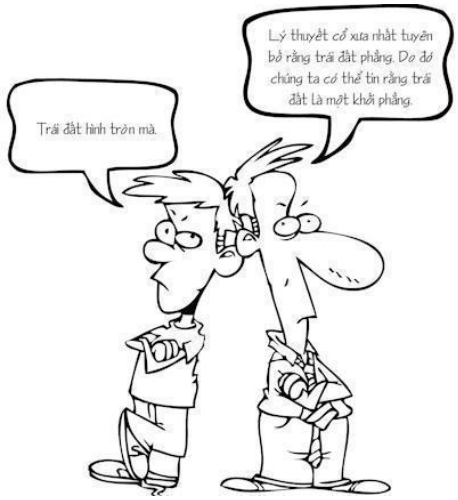
2. A sai.

3. Do đó, B đúng.

Ngụy biện lối mòn

Nhưng tôi không muốn giả định rằng truyền thống ưu việt của chúng ta sẽ đảm bảo cho chúng ta một tương lai tuyệt vời.

- Dave Heineman -



Văn hoá Việt Nam nói riêng và rất nhiều nước châu Á nói chung thường tôn trọng truyền thống và kinh nghiệm. Khi tôi hay nhiều người thuộc thế hệ của tôi "tranh luận" cùng người lớn tuổi hơn, chúng tôi bị quy vào nhóm không "kính lão đắc thọ". Người ta hay nói với tôi rằng "trứng mà đòi khôn hơn rận", "kinh nghiệm này truyền lại mấy chục năm rồi" hay đại loại những phát biểu như thế. Những phát biểu này nhấn mạnh tính cổ xưa, cũ kỹ hay lâu đời và từ đó khẳng định tính đúng đắn của một lập luận được gọi với cái tên *Ngụy biện lối mòn*.

Ngụy biện lối mòn xảy ra khi người phạm ngụy biện tuyên bố rằng thứ gì đó đúng hay tốt hơn chỉ vì nó là truyền thống hay là một thực tiễn được sử dụng trong nhiều năm. Chẳng hạn tôi nói, "cách giải bài tập toán của tôi hay hơn và đúng hơn cách của bạn vì thầy tôi đã làm theo cách này 20 năm qua rồi mới truyền lại cho tôi." Ở đây, chuyện thầy tôi có làm 20, 40 hay 100 năm qua cũng không đảm bảo rằng cách giải bài tập toán của tôi là cách hay hơn so với một cách thức nào đó "ít tuổi" hơn.

Ngụy biện lối mòn là cách thức lập luận sai vì tuổi tác không tự nhiên khiến cái gì đó trở nên đúng hơn hay tốt hơn cái khác. Nhìn vào ví dụ sau đây, bạn sẽ thấy rõ ngụy biện này sai lầm thế nào.

Lý thuyết trái đất phẳng cổ xưa hơn thuyết trái đất có hình cầu. Do đó, thuyết trái đất phẳng là một thuyết chính xác.

(Ngày nay ai cũng biết trái đất mang hình gì.)

Ngụy biện này hoạt động dựa trên đặc tính chuộng cái cũ của con người. Chúng ta thích đưa ra những lựa chọn an toàn. Những lựa chọn "cũ" được xem là an toàn vì có ai đó vào thời điểm nào đó đã thử nó rồi. Chúng ta sẽ cảm thấy thoải mái hơn khi chọn một phương pháp điều trị bệnh đã được ứng dụng lâu đời hơn là trở thành "chuột bạch" cho một phương pháp điều trị mới. Chúng ta cũng sẽ cảm thấy bớt lo sợ hơn khi rót tiền vào những ngân hàng có truyền thống lâu năm. (Bất chấp những vụ phá sản đình đám của Baring Banks – một trong những ngân hàng lâu đời nhất của Anh – hay Lehman Brothers – ngân hàng đầu tư của Mỹ có hơn 150 tuổi.) Trong nhiều trường hợp thời gian là một thước đo đúng đắn. Chẳng hạn, rượu để càng lâu sẽ càng ngon, những lâu đài cổ càng nhiều năm tuổi sẽ càng có giá. Nhưng giá trị của chúng không nằm ở chỗ chúng "có tuổi" mà nằm ở những thay đổi và các giá trị văn hoá có được qua thời gian. Nói ngắn gọn là, chỉ đơn thuần "có tuổi" sẽ không mang lại ý nghĩa gì. Xã hội loài người phát triển dựa trên những sáng tạo mới chứ không phải ôm khư khư những cái cũ và cho rằng chúng sẽ mãi mãi đúng đắn. Rốt cuộc thì vì ông cố nội của tôi để tóc dài và ông nội tôi để tóc dài không có nghĩa là để tóc dài là một điều đúng đắn mà tôi phải noi theo. (Nhưng nếu bạn đơn thuần sử dụng phát biểu này của tôi đi ứng đối với người khác và tuyên bố rằng truyền thống để tóc dài này là sai, nghĩa là bạn đã phạm vào *ngụy biện rẽ đôi.*)

Ngụy biện lối mòn có thể được viết lại dưới dạng sau đây:

1. A cổ xưa hay là một truyền thống.

2. Do đó, A đúng đắn hay tốt hơn.

Trẻ con cũng biết

Chỉ có hai thứ vô tận là vũ trụ và sự ngu dốt của con người, nhưng tôi không chắc lắm về cái thứ nhất.

- Albert Einstein -

Ngụy biện tiếp theo mà tôi muốn giới thiệu đánh vào tâm lý chung của tất cả mọi người có tên (mà tôi tạm đặt là) *ngụy biện Trẻ con cũng biết.* Ngụy biện này tuyên bố rằng kết luận nào đó là thứ không cần phải chứng minh vì tính đúng đắn của nó ngay cả trẻ con cũng biết.

Ngay cả trẻ con cũng biết điện thoại của hãng Apple tốt hơn điện thoại những hãng khác.

Kết luận về điện thoại này có thể đúng hoặc sai. Tôi không bình luận về tính đúng sai của nó ở đây. Xét về góc độ lập luận, đưa ra một tuyên bố như trên nghĩa là bạn đã phạm ngụy biện vì người phát biểu chẳng làm gì ngoài việc đưa ra kết luận đi sau cụm từ "trẻ con cũng biết". Không hề có bất cứ tiền đề nào hỗ trợ cho kết luận trong lập luận trên.

Trẻ con cũng biết là một cách ngụy biện tương tự với những ngụy biện sử dụng quyền lực đám đông. Tuy nhiên, cái khác biệt ở đây nằm ở chỗ chúng ta sử dụng đối tượng "trẻ con" – nhóm đối tượng có giá trị lợi dụng cao vì chúng tạo ra sự xấu hổ ê chề hơn rất nhiều. Khi gặp phải ngụy biện này, chúng ta thường phản ứng theo những cách sau:

Phản ứng #1:

Im lặng, gật gù đồng ý, tỏ vẻ hiểu biết (vì không muốn mất mặt.)

Phản ứng #2:

Trả lời lại kiểu như "Tôi chưa hề nghe qua chuyện này/ đó bao giờ" thì sẽ mắc vào cái bẫy của người phạm ngụy biện. Nếu phản ứng theo cách này, rất nhanh chóng người phạm ngụy biện sẽ tung ra *Ngụy biện công kích cá nhân* và hình ảnh của người đối thủ kia trong cuộc tranh luận cũng tan tành theo mây khói. Ví dụ:

Người phạm ngụy biện: "Ngay cả trẻ con cũng biết một trận đấu bóng đá có tổng cộng 3 trọng tài."

Đối thủ: "Tôi chưa nghe chuyện đó bao giờ."

Người phạm ngụy biện: "Cả chuyện con nít cũng biết mà anh không biết à? Cho nên tôi nghĩ tranh luận với anh chỉ tốn hơi."

Phản ứng #3:

Thách thức người phạm ngụy biện bằng những câu hỏi vặn lại kiểu như "anh có bằng chứng gì không?" hay "trẻ con nào biết chuyện đó, anh dẫn ra đây xem nào?"

Với tôi, khi gặp phải ngụy biện này, tôi thường đặt câu hỏi ngược lại cho người phạm ngụy biện: "trẻ con nhà anh ăn gì mà biết nhiều thứ thế"?

Trẻ con cũng biết theo tôi là cách ngụy biện dễ nhất trên đời. Người sử dụng chẳng cần phải vắt óc suy nghĩ các luận cứ để chứng minh kết luận. Người này chỉ cần thêm "Ngay cả trẻ con cũng biết" hay "Trẻ con cũng biết" vào trước phát biểu của mình và xem kết luận đó như một sự thật hiển nhiên đúng. Chẳng hạn, bằng cách sử dụng *ngụy biện Trẻ con cũng biết,* tôi có thể chế ra hàng loạt những phát biểu "rất đúng đắn" như sau:

Trẻ con cũng biết mặt trời mọc ở hướng tây.

Đến trẻ con cũng biết giá xăng dầu sẽ không bao giờ giảm.

Trẻ con cũng biết các ông chồng là những người chủ thực thụ trong gia đình.

Do cách nhận diện và sử dụng ngụy biện này rất đơn giản, tôi nghĩ không cần phải viết lại theo dạng đơn giản hơn nữa như với những ngụy biện khác. Hy vọng bạn đã nắm rõ ngụy biện này.

Ngụy biện lòng trắc ẩn

Lòng thương hại là sự phản bội.

- Maximilien Robespierre -

Có một câu nói mà tôi khá tâm đắc: "Cuộc sống vốn không công bằng". Dù không tin vào số phận và những học thuyết mà trong đó các thế lực siêu nhiên sắp đặt vận mệnh con người, tôi cũng có thể nhận ra rằng ở nơi nào đó, vào lúc nào đó, luôn có những con người khổ sở vì không có được những gì mình muốn. Và tôi tin rằng lòng trắc ẩn là một trong những phẩm chất tốt đẹp nhất của con người. Tuy vậy, nhìn nhận ở góc độ lập luận, lòng trắc ẩn không phải là một luận cứ chính xác để bạn có thể đi đến kết luận.

Ngụy biện lòng trắc ẩn cố gắng tạo ra sự đồng cảm hay thương hại ở người nghe thay vì đưa ra những chứng cứ hỗ trợ hợp lý. Chẳng hạn, tôi sẽ phạm phải *Ngụy biện Lòng trắc ẩn* nếu phát biểu như sau trong buổi đàm phán lương bổng với nhà tuyển dụng:

Ông nội tôi đang bị bệnh nặng lắm, có nguy cơ không qua khỏi. Nhà tôi lại còn mẹ già và hai đứa con nhỏ. Một mình tôi phải làm việc nuôi cả nhà. Nếu không được nhận vào làm, gia đình tôi sẽ rất khó khăn.

Ở ví dụ này chuyện đời sống của tôi có khó khăn hay không không phải một lý lẽ liên quan. Thông thường việc làm phải được xác định dựa trên năng lực, kinh nghiệm làm việc chứ không phải dựa trên lòng thương hại của người khác.

Ngụy biện Lòng trắc ẩn thực ra là một nhánh lớn của *Ngụy biện cảm tính*. Tôi xếp ngụy biện này thành một phần riêng vì nó rất phổ biến trong thực tiễn đời sống chúng ta. Ngụy biện này được sử dụng rộng rãi trong những hoàn cảnh khác nhau. Chẳng hạn, khi con mình làm điều gì sai, các bà mẹ thường đưa ra lý lẽ: Có sướng mà không biết hưởng, ngoài kia còn biết bao bạn nhỏ bằng tuổi khó khăn hơn con nhiều. Lời ca thán đó là một *ngụy biện lòng trắc ẩn*. (Và ngụy biện này hiệu quả hơn nhiều so với việc bà mẹ ngồi giải thích về những lợi hại gần xa gây ra từ việc làm của đứa trẻ.) Quảng cáo tất nhiên là một hoạt động sử dụng nhiều ngụy biện nhất mà tôi từng biết. Bạn sẽ bắt gặp *ngụy biện lòng trắc ẩn* ở những quảng cáo kiểu như "hãy mua sản phẩm của chúng tôi vì mỗi sản phẩm bạn mua sẽ đóng góp vào quỹ từ thiện ABC dành cho những đối tượng XYZ rất khó khăn."

Ngụy biện này phát huy hiệu quả tốt nhất với những người cảm tính. Thường thì những phát biểu khoa học khó có thể bị bóp méo được. Chẳng hạn "mặt trời mọc ở đằng Đông" là một sự thật mà ngay cả khi tôi có năn nỉ, ỉ ôi, có khổ sở thế nào cũng không thuyết phục được ai tin rằng mặt trời mọc đằng Tây (mặc dù bạn có thể giả vờ tin để giúp tôi thoát khỏi sự khổ sở.) Trong những trường hợp phi kiện tính, cảm xúc sẽ ít nhiều chi phối quyết định và đây là mảnh đất màu mỡ cho *ngụy biện lòng trắc ẩn* sinh sôi. Bạn phải ghi nhớ mấu chốt của Ngụy biện Lòng trắc ẩn là tạo ra sự thương hại ở người nghe.

Ngụy biện lòng trắc ẩn có thể được viết lại dưới dạng đơn giản sau:

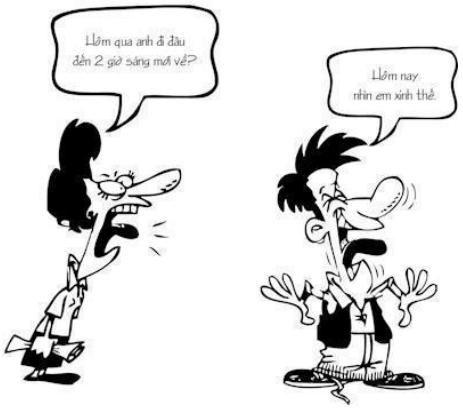
1. Phát biểu A được tạo ra để gợi lòng thương hại.

2. Do đó, A đúng.

Đánh lạc hướng

Dài hạn là một chỉ dẫn lầm lạc với những vấn đề hiện tại. Trong dài hạn, chúng ta chết hết rồi.

- John Maynard Kenyes -



36 kế sách của mưu lược gia Trung Quốc Tôn Tử, có hai kế sách mà tôi rất thích là kế đầu tiên "Dương đông kích tây" (đánh lạc hướng) và kế sách cuối cùng "Tẩu vi thượng sách" (bỏ chạy). Khi hai kế sách này kết hợp lại, chúng tạo thành kế đánh lạc hướng rồi bỏ chạy. Kế sách đó cũng chính là cách một trong những chiêu ngụy biện "gian xảo" với tên gọi *Ngụy biện Đánh lạc hướng* sử dụng. Ngụy biện này không tập trung tấn công vào đối thủ và phản bác những lập luận của người này mà tập trung vào việc đánh lạc hướng và bỏ chạy. Cơ chế hoạt động của nó là: Khi đang tranh luận về một chủ đề A, người phạm ngụy biện mang một chủ đề B mới toanh nào đó vào và hoàn toàn đưa cuộc tranh luận ra khỏi chủ đề A. Ví dụ:

Nữ: Hôm qua anh đi đâu tận 2 giờ sáng mới về tới nhà?

Nam: Hôm nay nhìn em xinh thế.

Nữ: (sung sướng)

Trong ví dụ này, người nam thay vì trả lời vào chủ đề mà người nữ gợi ra lại sử dụng một chủ đề khác để đánh lạc hướng người nữ.

Tôi nghĩ chẳng cần phải giải thích nhiều bạn cũng hiểu vì sao *Đánh lạc hướng* là một ngụy biện. Hành động đơn thuần thay đổi chủ đề sẽ không tạo thành một lập luận hợp lý. *Ngụy biện Đánh lạc hướng* thường xuyên xuất hiện ở hai trường hợp: những người có tư duy logic không chặt chẽ và những người đang ở thế cùng đường trong cuộc tranh luận. Với những người có tư duy logic không chặt chẽ, họ thường xuyên lâm vào tình trạng lạc đề. Những người này thường không chủ ý lừa dối bạn mà chỉ là họ thường không xác định được rõ chủ đề là gì và những gì được xem là liên quan đến chủ đề. Những người đang ở thế yếu trong cuộc tranh luận hoàn toàn là những ông chủ của ngụy biện này. Họ tung ra những cú đòn đánh lạc hướng để xoá bỏ toàn bộ công sức của đối thủ và cứu bản thân mình khỏi một thất bại trông thấy. Trong thực tế, chúng ta thường hay gọi hành động sử dụng ngụy biện này là "đánh trống lảng."

Ngụy biện Đánh lạc hướng đặc biệt phát huy hiệu quả nếu chủ đề mới liên quan đến chủ đề ban đầu. Chủ đề mới càng liên quan đến chủ đề ban đầu thì chúng ta càng khó phát hiện ra sự có mặt của ngụy biện này. Tôi xin đưa ra hai ví dụ, một dễ một khó để bạn nhìn nhận rõ hơn về ngụy biện này.

Ví dụ #1:

A: Em nghĩ chúng ta nên mua đồ ở siêu thị để đảm bảo an toàn vệ sinh hơn là cứ mua hàng ngoài chợ.

B: Hôm nay trời đẹp nhỉ?

(Trời đẹp liên quan gì ở đây???)

Ví dụ #2:

A: Em nghĩ chúng ta nên mua đồ ở siêu thị để đảm bảo an toàn vệ sinh.

B: An toàn vệ sinh thực phẩm là cái mà giờ ai cũng quan tâm. Riêng anh không bao giờ ăn cơm ngoài mà toàn mua thức ăn về tự nấu.

(Phải rồi, chuyện mua đồ nấu là tất nhiên, nhưng chúng ta đang nói chuyện mua ở đâu cơ mà.)

Ngụy biện Đánh lạc hướng cũng như *Ngụy biện chủ quan* là những phương cách cuối cùng cho người đang đứng ở bờ vực thẳm của cuộc tranh luận. Tuy nhiên, sử dụng *Ngụy biện Chủ quan* đồng nghĩa với việc kết thúc luôn cuộc tranh luận thì sử dụng *Ngụy biện Đánh lạc hướng* sẽ chuyển cuộc tranh luận sang một hướng mới mà không làm cuộc tranh luận kết thúc trong sự bực bội của người kia.

Ngụy biện Đánh lạc hướng có thể được viết lại dưới dạng như sau:

1. Chủ đề A đang được tranh luận và người phạm ngụy biện đã gần thua.

2. Người phạm ngụy biện đưa chủ đề B vào.

3. Do đó, chủ đề A bị lãng quên.

Ngụy biện người rơm

Bất chấp kết quả của thí nghiệm là gì, sẽ luôn có những người háo hức sẵn sàng:

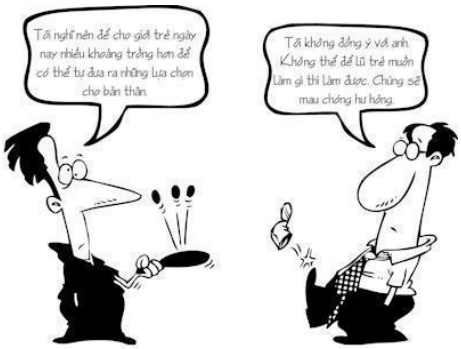
Đưa ra những kiến giải sai về nó.

Làm giả nó.

Hay

Tin rằng nó đúng với lý thuyết "ruột" của họ.

- Định luật Finagle thứ ba -



Trong quá trình giao tiếp, sẽ rất nhiều lần bạn gặp phải tình huống hiểu sai ý của người đang nói chuyện. Một trong những nguyên nhân là vì chúng ta có những thế giới quan khác nhau, do đó cách ta diễn dịch cùng một câu nói cũng có thể sẽ khác nhau. Cách bạn "mã hoá" thông điệp của mình và cách tôi "giải mã" thông điệp đó sẽ không bao giờ giống nhau được.

Nhiều người, do vô tình hay cố ý, đã lợi dụng lỗ hổng này trong giao tiếp để giành chiến thắng bằng cách sử dụng một trong những ngụy biện tinh vi là *Ngụy biện người rơm*. Người sử dụng ngụy biện này cố tình bóp méo lập luận của đối phương, biến nó thành một lập luận yếu đuối để sau đó dễ dàng "xử lý" và tuyên bố trong vui sướng rằng lập luận của gã đối thủ kia đã bị đánh bại.

A: Tôi nghĩ nên để cho giới trẻ ngày nay nhiều khoảng trống hơn để có thể tự đưa ra những lựa chọn cho bản thân.

B: Tôi không đồng ý với anh. Không thể để lũ trẻ muốn làm gì thì làm được. Chúng sẽ mau chóng hư hỏng.

Ở đây, lập luận đầu tiên của người A là:

"Cho giới trẻ nhiều khoảng trống hơn để tự lựa chọn."

Lập luận của người B là:

"Không thể để lũ trẻ thích làm gì thì làm."

Lập luận của người B bóp méo lập luận của người A và biến nó thành một lập luận sai lầm. Tất nhiên chúng ta không thể để lũ trẻ thích làm gì thì làm, nhưng đó đâu phải là lập luận của người A.

Mục tiêu đầu tiên của chúng ta khi sử dụng *Ngụy biện người rơm* là bóp méo các phát biểu của đối thủ. Để làm được điều này, chúng ta có thể phóng đại hoá phát biểu của đối thủ đến mức cực đoan vì những phát biểu cực đoan cực kỳ dễ phản bác. Chẳng hạn:

A: Nạn tắc đường thường xuyên xảy ra do lượng xe máy lưu thông ngày càng nhiều. Để giải quyết vấn nạn này, chúng ta phải hạn chế xe máy.

B: Không còn xe máy thì xây đường xá để làm gì.

Ở đây người A đưa ra một phát biểu về hạn chế xe. Người B cực đoan hoá phát biểu của người A bằng cách diễn giải lại phát biểu này trở thành không còn chiếc xe máy nào.

Ngụy biện Người rơm là một "đường binh" rất khôn ngoan. Bằng cách tạo ra một người rơm (lập luận cực đoạn bóp méo lập luận của đối thủ), chúng ta có thể dễ dàng đánh bẹp người rơm này. Trong tình huống xấu nhất, nếu đối thủ phát hiện ra bạn sử dụng ngụy biện này, người phạm ngụy biện sẽ tuyên bố rằng mình đã "vô tình" hiểu sai ý của người kia chứ không cố tình bóp méo nó và do đó bảo toàn hình ảnh của mình để tiếp tục cuộc tranh luận.

Ngụy biện Người rơm có thể được viết lại dưới dạng đơn giản sau đây:

1. Người A trình bày B.

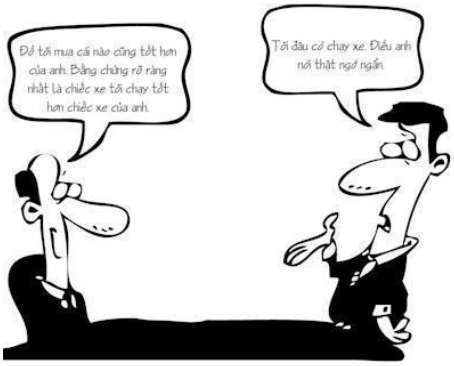
2. Người C phản bác và đánh bại B. (một ý kiến/ phát biểu/ lập luận trông có vẻ là B nhưng thực ra là một phiên bản được bóp méo đến cực đoan của B.)

3. Do đó, B sai.

Bác bỏ ví dụ

Cái nguy hiểm nhất trong tất cả những sai lầm là sự thật bị bóp méo đôi chút.

- Georg Christoph Lichtenberg -



Thông thường trong tranh luận, chúng ta rất hay sử dụng ví dụ. Dẫn chứng là những công cụ đóng vai trò hỗ trợ tính đúng đắn hoặc giúp minh hoạ cho lập luận. Tuy nhiên, đôi khi chúng ta đưa ra những ví dụ sai lầm dù rằng kết luận của chúng ta là chính xác. Điểm yếu đó cũng không qua mắt được những tay ngụy biện và có một loại ngụy biện được hình thành riêng để tấn công những lập luận bằng ví dụ. Ngụy biện đó có tên gọi *Bác bỏ ví dụ*.

Ngụy biện Bác bỏ ví dụ xảy ra khi người phạm ngụy biện tập trung tấn công vào ví dụ, từ đó chứng minh người lập luận sai chứ không tập trung vào kết luận hay trọng tâm câu chuyện. Chẳng hạn:

A: Đồ tôi mua cái nào cũng tốt hơn của anh. Bằng chứng rõ ràng nhất là xe tôi chạy tốt hơn xe của anh.

B: Tôi đâu có chạy xe. Những gì anh nói thật ngớ ngẩn.

Bác bỏ ví dụ là một hình thức ngụy biện vì lẽ ra phải tập trung vào lập luận trọng tâm, người sử dụng ngụy biện chỉ chăm chăm tấn công ví dụ trong lập luận đó. Dù rằng nếu đối thủ đưa ra những ví dụ sai, chúng ta có quyền bác bỏ chúng, nhưng bác bỏ cả lập luận chỉ vì một ví dụ không đúng là một hành động mang tính ngụy biện.

Đưa ra một lập luận bằng ví dụ không phải là chuyện đơn giản. Nó đòi hỏi người phát biểu phải cẩn thận đảm bảo tính chính xác và tính liên quan của ví dụ với kết luận trong lập luận đó. Do đó, một trong những cách thức hay ho để khai thác ngụy biện này là bạn cứ yêu cầu người lập luận liên tục đưa ra những ví dụ. Tôi ít khi gặp người nào liên tục đưa ra những ví dụ mà không có vài ví dụ trong số đó mắc lỗi. Công việc còn lại của bạn chỉ là phát hiện ra những ví dụ yếu kém đó, tập trung tấn công nó và tuyên bố thắng lợi cuối cùng.

A: Việt Nam là một nước nghèo.

B: Bạn thử đưa ra ví dụ xem nào.

A: GDP trên đầu người của Việt Nam năm 2011 là 1.300 USD/ năm. Ở nhiều vùng trên đất nước ta, thu nhập trung bình một ngày của người dân không quá 40 nghìn. Người Việt Nam chưa có khả năng mua những sản phẩm hàng đầu thế giới.

B: Người Việt Nam dư sức mua những sản phẩm hàng đầu thế giới. Tôi thấy nhan nhản những điện thoại đắt tiền như iPhone hay các dòng điện thoại mới nhất của Samsung, HTC, Nokia. Vô số người dư sức mua và dùng các loại xe ô tô đắt tiền nhất như Rolls-Royce, Lamborghini, Bentley.... Việt Nam không phải là nước nghèo. Ví dụ gì sai be bét. Lập luận của anh cũng sai rồi.

Ngụy biện Bác bỏ ví dụ có cách thức hoạt động khá giống với *Ngụy biện Người rơm*. Chúng đều hướng đến việc đánh bại một "sản phẩm" phái sinh từ lập luận ban đầu của đối thủ. Điểm khác nhau là *Ngụy biện Người rơm* bóp méo lập luận ban đầu đó để tấn công còn *Ngụy biện Bác bỏ ví dụ* soi mói những ví dụ để tìm ra điểm yếu nhằm mục tiêu công kích.

Ngụy biện Bác bỏ ví dụ có thể được viết lại dưới dạng đơn giản sau:

1. Anh X trình bày lập luận A đi kèm với ví dụ B, C, D... (trong đó ví dụ D không chính xác.)

2. Anh Y bác bỏ ví dụ D. Do đó, bác bỏ luôn lập luận A của anh X.

Lối nói lập lờ

Hãy lợi dụng những sự mơ hồ tồn tại trong thế giới. Hãy nhìn vào thứ gì đó và tưởng tượng xem chúng có thể là gì khác.

- Roger von Oech -

Lối nói lập lờ là một trong những nhánh ngụy biện lớn. Trong ngụy biện, tồn tại những ngụy biện sử dụng các từ ngữ tối nghĩa để qua mặt đối thủ. *Ngụy biện Lối nói lập lờ* là đại diện tiêu biểu của nhóm ngụy biện sử dụng từ tối nghĩa này. Khi người tranh luận sử dụng cùng một từ nhưng mang hai ý nghĩa khác nhau, người đó đã phạm phải ngụy biện Lối nói lập lờ.

Sống là không chờ đợi.

Chờ đợi là hạnh phúc.

Do đó, sống là không hạnh phúc.

Hai phát biểu "Sống là không chờ đợi" và "Chờ đợi là hạnh phúc" được phát biểu trong hai hoàn cảnh khác nhau và vì thế từ "chờ đợi" trong hai phát biểu đó mang hai nghĩa khác nhau. Bằng cách lợi dụng sự lập lờ trong ngữ nghĩa, người sử dụng ngụy biện có thể qua mặt đối thủ của mình (và cả chúng ta).

Lối nói lập lờ là một ngụy biện vì thông qua sử dụng một từ mang hai nghĩa khác nhau, người phạm ngụy biện khiến đối thủ lầm tưởng về tính đúng đắn của ngụy biện. Như ở ví dụ về "chờ đợi" và "hạnh phúc" ở trên, nếu không phải do kết luận sai quá rõ ràng, chắc hẳn nhiều người trong chúng ta đã bị mắc lừa.

Lối nói lập lờ đôi khi rất dễ phát hiện nhưng đôi khi cũng rất tinh xảo quỷ quyệt. Với những kết luận sai rành rành như ở ví dụ bên trên thì quá dễ nhận ra. Tuy nhiên với những ngụy biện ít rõ ràng hơn, sẽ rất khó để nhận ra như trường hợp dưới đây.

Bệnh nhân bị bệnh nặng. Và nặng nề thì khó di chuyển. Do đó căn bệnh nặng nề khiến bệnh nhân khó di chuyển.

(Trong ví dụ này, nếu chúng ta chỉ nghe kết luận "căn bệnh nặng nề khiến bệnh nhân khó di chuyển" chắc chúng ta cũng tin nó là thật.)

Lối nói lập lờ là "khẩu quyết" yêu thích của các chính trị gia. Chính trị theo cách nhìn nào đó là sự điều hoà các mối quan hệ khác nhau trong xã hội. Tuy nhiên, sự thật là chúng ta chẳng thể làm hài lòng tất cả mọi người. Nếu chính phủ đồng ý tăng lương cơ bản hay nâng cao các chế độ cho người lao động sẽ làm phật lòng giới doanh nghiệp. Nếu chính phủ giảm thuế nhập khẩu ô tô sẽ khiến cho các nhà nhập khẩu cười tít mắt nhưng các nhà sản xuất nội địa không vui.

Ngụy biện Lối nói lập lờ cũng là công cụ yêu thích của những người giỏi ứng đáp. Bạn có thể thấy cách thức sử dụng *Lối nói lập lờ* trong mẫu truyện cười sau đây:

Có một số thanh niên hỏi Bernard Shan xem "bỏ thuốc" dễ hay khó. Nhà văn đáp:

- Dễ ợt.

- Ngài bảo dễ, sao ngài không bỏ được thuốc ạ?

- Việc khó là việc không làm nổi hoặc chỉ làm được một lần. Đằng này tôi đã bỏ hút thuốc hàng chục lần!

Ngụy biện Lối nói lập lờ có thể được viết lại dưới dạng sau:

1. A tuyên bố B bằng C.

2. A tuyên bố C’ bằng D (trong đó C’ và C tối nghĩa và có thể bị hiểu nhầm).

3. A tuyên bố B bằng D.

Ai cũng làm vậy

Đừng nên tin bất cứ điều gì

Khi điều ấy được nghe hay nói.

Đừng nên tin bất cứ điều gì

Khi điều ấy được người quảng bá.

- Đức Phật -

Tôi còn nhớ vào năm 2007, khi lần đầu tiên tôi đầu tư vào thị trường chứng khoán (TTCK) Việt Nam, đó là thời gian tuyệt vời cho bất kỳ ai mua cổ phiếu. Bạn không cần phải xem xét công ty thế nào, không cần quan tâm nền kinh tế thế giới biến động ra sao, hãy cứ bỏ tiền vào và mỗi ngày số tiền của bạn sẽ tăng 5%. Vào thời điểm bùng nổ của TTCK Việt Nam đó, phải nói là người người đầu tư chứng khoán, nhà nhà đầu tư chứng khoán. Ngay cả những bà bán trà đá cũng tham gia đầu tư chứng khoán. Đầu tư chứng khoán năm 2007 ở Việt Nam dễ dàng như thế là dựa vào nguyên tắc then chốt "hãy theo đám đông" vì ai cũng làm thế, do đó mua chứng khoán là một hành động đúng.

Nguyên tắc đầu tư trên ở TTCK Việt Nam năm 2007 cũng chính là tinh thần của ngụy biện tiếp theo mà tôi sẽ giới thiệu với bạn - *ngụy biện Ai cũng làm vậy*. *Ngụy biện Ai cũng làm vậy* phát biểu rằng vì hầu hết mọi người thực hiện một hành động nào đó nên hành động đó là một thực tiễn đúng đắn hay chính xác.

"Vì ai cũng vứt rác ra ngoài đường nên tôi làm việc đó cũng chẳng có gì tội lỗi."

Ai cũng làm vậy là một ngụy biện vì tất cả mọi người đều làm một hành động nào đó không có nghĩa là nó đúng. Vì hầu hết mọi người tin rằng có thánh thần, cho nên có thánh thần tồn tại?

Trong thực tế, có những trường hợp mà hành động nào đó của số đông sẽ làm thay đổi cục diện của vấn đề. Rút ra kết luận trong những trường hợp này không phải là một hành động ngụy biện. Tuy nhiên, bạn phải giải thích được mối quan hệ mà trong đó hành động của số đông ảnh hưởng đến kết quả cuối cùng. Tôi xin lấy ví dụ về đạo đức. Đạo đức là những chuẩn mực được thừa nhận rộng rãi trong xã hội. Có nghĩa là hầu hết mọi người tin và hành xử theo một số cách nào đó. Tất nhiên có những người cá biệt không đồng tình với các chuẩn mực này, nhưng sự đồng tình của số đông vẫn chính thống hoá các chuẩn mực đạo đức. Chẳng hạn:

"Vì mọi người đều yêu tổ quốc, nên yêu tổ quốc là một hành động đạo đức."

Ngụy biện Ai cũng làm vậy nếu dựa trên những trường hợp không thực sẽ rất mỏng manh vì đối thủ của bạn sẽ nhanh chóng nhận ra cái phi thực tế và có thể vịn vào đó để đáp trả lại bạn. Chẳng hạn nếu tôi nói "Ai cũng không đi xe máy. Do đó, không đi xe máy là đúng đắn", chắc hẳn phát biểu này của tôi sẽ ngay lập tức gặp phải sự phản bác từ bạn. Sự thật là người Việt Nam chúng ta ai cũng đi xe máy và số người đi bộ hay di chuyển bằng phương tiện công cộng không chiếm số đông.

Những tay ranh ma lẻo mép sẽ sử dụng ngụy biện này dựa trên những trường hợp thực, tức là những gì đang thực sự diễn ra. Ví dụ, "Mua vàng tích trữ là một hành động đầu tư đúng vì ai cũng làm thế cả." Những *ngụy biện Ai cũng làm vậy* dựa trên các phát biểu thực thường sai là vì những gì đa số chúng ta đang làm không nhất thiết đúng. Đôi khi nó sai vì những lý do sau đây:

• Chúng ta tạm chưa nhận ra cái đúng. Ví dụ khi Galileo tuyên bố rằng trái đất quay quanh mặt trời, toàn thể thế giới đều tin rằng trái đất là trung tâm của vũ trụ.

• Không muốn làm cái đúng dù chúng ta công nhận nó là đúng. Ví dụ như tình trạng vi phạm luật giao thông ở Việt Nam.

• Cái đúng chỉ đúng trong phạm vi nhỏ và sai trên diện rộng. Ví dụ tuyên bố ở một trường có tỷ lệ gian lận cao như sau, "Gian lận thi cử không sai vì ai cũng làm thế cả."

Ngắn gọn mà nói, hành động mà nhiều người làm chưa chắc là đúng. Như trong câu chuyện về TTCK Việt Nam năm 2007, những kẻ đến sau tuân thủ chặt chẽ nguyên tắc "theo đám đông" đã phải ngậm ngùi chịu những khoản lỗ nặng nề trong những năm tiếp theo.

Ngụy biện Ai cũng làm vậy có thể được viết lại dưới dạng sau:

1. A là một hành động phổ biến.

2. Do đó, A đúng.

Loại suy sai lầm

Một loại suy chính xác giá trị hơn ba giờ thảo luận.

- Dudly Field Malone -

Loại suy là phương pháp suy luận thú vị, phổ biến và cực kỳ quan trọng. Bản thân tôi không thể tưởng tượng nổi mình sẽ lập luận và ra quyết định thế nào nếu thiếu đi phương pháp này.

Trong phương pháp loại suy, chúng ta tuyên bố rằng các vật thể giống nhau ở điểm này cũng sẽ giống nhau ở điểm khác. Nghe có vẻ phức tạp nhỉ? Tôi xin trình bày một ví dụ để bạn hiểu rõ hơn. Trong bộ phim nổi tiếng *Forrest Gump*, nam diễn viên chính cùng tên (do Tom Hanks thủ vai) đã nói một câu nổi tiếng mà chắc rất nhiều người hâm mộ bộ phim này (trong đó có tôi) không bao giờ quên:

“Cuộc đời là một hộp sô cô la. Bạn không bao giờ biết được mình sẽ bốc trúng cục kẹo nào.”

Phát biểu trên là một loại suy. Bằng cách so sánh cuộc đời với hộp sô cô la, Forrest Gump rút ra kết luận anh sẽ không biết trước được những sự kiện xảy đến trong đời mình. Cuộc đời đầy những bất ngờ!

Chúng ta có thể viết lại phương pháp loại suy theo hình thái đơn giản sau đây:

1. A có đặc tính X,Y,Z.

2. B có đặc tính X,Y,Z.

3. A có đặc tính S.

4. Do đó, B có đặc tính S.

Vì chúng ta sử dụng nó rất thường xuyên, đôi khi chúng ta mắc phải những lỗi ngụy biện loại suy hoặc bị những kẻ sử dụng ngụy biện dựa trên phương pháp loại suy đánh lừa.

Ngụy biện Loại suy sai lầm là một loại suy không chính xác dù tuân thủ hình thái loại suy đúng đắn mà chúng ta vừa thấy ở trên. Hãy xem ví dụ sau:

Xe máy chạy bằng xăng như xe hơi. Xe máy cũng cần người lái như xe hơi. Xe máy khi chạy cũng phải đóng đủ thứ thuế như xe hơi. Xe hơi được chạy giữa đường sao xe máy của tôi chạy như vậy lại gọi là lấn tuyến.

Rất khó phân biệt giữa một loại suy chính xác và không chính xác. Tất cả những gì chúng ta có thể làm là dựa vào lý trí thông thường của từng cá nhân. Tuy nhiên, bạn cũng có thể tham khảo những yếu tố sau để quyết định xem mình đang đối mặt với một loại suy chính xác hay một *ngụy biện Loại suy sai lầm*:

1. Mối quan hệ giữa những điểm tương đồng với điểm tương đồng rút ra từ kết luận.

2. Số lượng những điểm chung của hai sự vật/sự việc được so sánh.

3. Số lượng điểm chung giữa các sự vật/sự việc được trình bày để rút ra kết luận.

Vì đây là một ngụy biện khó nhận dạng, bạn có thể tham khảo thêm một số ví dụ khác dưới đây để rõ hơn.

Ví dụ #1:

Nhà bạn là một công trình kiến trúc cũng giống như nhà thờ Đức Bà vậy. Nhà thờ Đức Bà do người Pháp xây dựng, cho nên nhà của bạn chắc hẳn cũng do người Pháp xây dựng.

Ví dụ #2:

Dũng và Tuấn có cùng chiều cao, cân nặng, cùng màu mắt, màu tóc, bằng tuổi nhau. Dũng có giọng nói trầm nên Tuấn chắc chắn phải có giọng nói trầm.

Ví dụ #3:

Phụ nữ cũng như đàn ông thích được ăn ngon, mặc đẹp, được sống thoải mái sung sướng và tham gia các hoạt động giải trí. Đàn ông thích đi câu cá để giải trí. Do đó tôi tin chắc phụ nữ cũng thích đi câu cá.

Thay đổi tiêu chuẩn

Những cái mác chính trị như bảo hoàng, cộng sản, Phát-xít, tự do, bảo thủ và đại loại như thế không bao giờ là những tiêu chuẩn cơ bản. Nhân loại chỉ được phân chia chính trị thành nhóm những người muốn kiểm soát người khác và nhóm những người không có mong muốn đó.

- Robert Anson Heinlein -

Tất cả trò chơi đều cần luật chơi. Tranh luận cũng không ngoại lệ. Khi tham gia tranh luận, chúng ta phải xác định trước chủ đề và các tiêu chuẩn. Nó cũng giống như khi bạn làm việc trong môi trường doanh nghiệp, trước mỗi cuộc họp, chúng ta cần một lịch trình họp với những chủ đề sẽ thảo luận, người dẫn dắt chủ đề và giới hạn thời gian. Tuy nhiên, khi tham gia những tranh luận thông thường trong đời sống hàng ngày, chúng ta thường không viết chủ đề và các tiêu chuẩn xuống giấy trắng mực đen mà chỉ ngầm hoặc thoả thuận miệng với nhau. Đó là cơ hội cho *ngụy biện Thay đổi tiêu chuẩn* hoành hành.

Ngụy biện Thay đổi tiêu chuẩn hoạt động trên cơ chế thay đổi tiêu chuẩn liên tục để từ đó đối thủ của người phạm ngụy biện không cách nào giành chiến thắng được. Ví dụ:

A: Thuốc cảm ABC là loại thuốc tốt. Đảm bảo bạn uống vào sẽ hết sốt.

B: Tôi uống rồi nhưng vẫn không hết sốt đây này.

A: Thế à. Nhưng nếu bạn không uống thì bạn còn sốt nặng hơn.

Ở ví dụ trên, người A đã thay đổi lập luận của mình. Lập luận ban đầu của A là:

"Thuốc cảm ABC là loại thuốc tốt vì bạn uống vào sẽ hết sốt ngay."

Sau đó khi bị người B "phản kích" bằng một luận cứ chính xác, người A thay đổi tiêu chuẩn trong lập luận của mình trở thành:

"Thuốc cảm ABC là loại thuốc tốt vì nếu bạn không uống thì bạn còn sốt nặng hơn."

Tiếp tục sử dụng ngụy biện này, chúng ta sẽ có vô số những lập luận khác với cùng kết luận "thuốc cảm ABC là loại thuốc tốt". Cái khác của những lập luận nằm ở tiêu chuẩn để quyết định chất lượng "tốt" đó sẽ thay đổi mỗi khi đối thủ chứng minh được tiêu chuẩn nào đó không chính xác.

Thay đổi tiêu chuẩn là một ngụy biện vì hành động "di dời" những tiêu chuẩn đã được đồng ý ban đầu trong tranh luận là một hành động sai trái. Nó giống như trong một trận đấu bóng đá, cầu thủ của đội A ghi bàn vào khung thành đội B. Cầu thủ đội B dời khung thành đi chỗ khác sau đó nói rằng bàn thắng chưa được ghi.

Ngụy biện này đôi khi xuất hiện một cách vô ý ở những người quá cứng đầu, thường là trong lúc những người này nỗ lực tuyệt vọng bảo vệ quan điểm của mình. Câu chuyện cười phỏng theo bài viết trên tờ báo trào phúng *The Onion* về âm mưu hạ cánh giả xuống mặt trăng của Neil Amstrong là ví dụ cho điều này.

A: Anh biết không. Sự kiện Neil Amstrong hạ cánh xuống mặt trăng là giả. Chẳng có gì ghi lại lần hạ cánh đó cả.

B: Nhưng có những tấm ảnh chụp sự kiện đó cơ mà.

A: Những tấm ảnh đó có thể được làm giả. NASA chỉ cần dùng photoshop là xong.

B: Nhưng Amstrong nói anh ấy đã cảm nhận được những bước đi không trọng lực trên mặt trăng. Tôi nghĩ Amstrong là người trung thực và đáng kính.

A: Tôi không nghi ngờ Amstrong. Anh biết không, tất cả khung cảnh đó đều có thể được thực hiện trong phim trường. Chính bản thân Amstrong cũng bị đánh lừa. Tất cả là một âm mưu lớn để lừa chúng ta.

B: Vậy tôi thua anh rồi. Anh nói sao cũng được cả.

Trong ví dụ trên, người A liên tục thay đổi những tiêu chuẩn để có thể chứng minh được vấn đề "Neil Amstrong đã từng đặt chân lên mặt trăng hay chưa?" Các tiêu chuẩn bị thay đổi theo biểu đồ sau:

1. Bức ảnh -> A kết luận các bức ảnh không phải là tiêu chuẩn vì ảnh có thể được làm giả.

2. Tuyên bố của Amstrong -> A kết luận rằng tuyên bố của Amstrong cũng không thể được dùng làm tiêu chuẩn phân định thắng thua vì bản thân Amstrong cũng có thể bị đánh lừa.

-> Kết cuộc người B không thể giành thắng lợi trước người A được do mọi tiêu chuẩn phân định thắng thua đều bị bác bỏ.

Một ví dụ khác về *ngụy biện Thay đổi tiêu chuẩn* xuất hiện trong câu truyện cười dưới đây về Albert Einstein:

Vợ của Albert Einstein thường đề nghị chồng mình cần phải chưng diện hơn để trông chuyên nghiệp khi đi làm.

"Sao phải làm vậy chứ?" Einstein cãi lại. "Ai cũng biết tôi ở đó mà."

Đến khi Einstein có buổi hội thảo quan trọng đầu tiên trong cuộc đời mình, bà vợ của ông này lại nài nỉ ông ăn mặc cho đẹp vào.

"Sao phải làm vậy chứ? Có ai biết tôi ở đó đâu."

Ngụy biện Thay đổi tiêu chuẩn có thể được viết lại dưới dạng sau:

1. A đưa ra lập luận B dựa trên tiêu chuẩn C.

2. Tiêu chuẩn C bị chứng minh sai.

3. A đưa ra lập luận B lần nữa dựa trên tiêu chuẩn D.

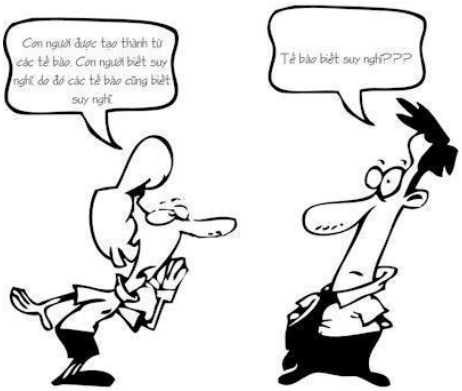
4. Tiêu chuẩn D bị chứng minh sai.

5. ...và (cứ thế)

Ngụy biện phân hóa

Cuộc sống không được tiếp nối bởi sự liên kết và bổ sung của các thành tố mà bởi sự chia tách và phân hóa.

- Henri Bergson -



Ngụy biện phân hoá là hình ảnh đối nghịch của *Ngụy biện tổng thể.* Ngụy biện này xảy ra khi người phạm ngụy biện tuyên bố rằng cái gì đúng cho tổng thể/nhóm cũng sẽ đúng cho những thành tố trong tổng thể/nhóm đó và không đưa ra chứng cứ nào chứng minh tính đúng đắn của lập luận này. Ví dụ:

"Anh A có một căn hộ trong một chung cư sang trọng. Do đó, căn hộ anh ta ở chắc chắn cũng phải sang trọng."

Ngụy biện phân hoá là một lập luận sai vì chúng ta không thể đưa ra kết luận về tính chất của các thành tố chỉ bằng việc nhìn vào tính chất của tổng thể được. Nhìn chung, *Ngụy biện phân hoá* có hai dạng phổ biến như sau:

Dạng #1:

Tổng thể A có tính chất nào đó, do đó các thành phần/cấu phần của A cũng có tính chất đó.

Ví dụ:

"Con người được tạo thành từ các tế bào. Con người biết suy nghĩ, do đó các tế bào cũng biết suy nghĩ."

Dạng #2:

Nhóm A có tính chất nào đó, do đó các thành viên của nhóm A cũng có tính chất đó.

Ví dụ:

"Em A học ở trường XYZ là trường chuyên nổi tiếng, do đó chắc chắn em A phải là một học sinh giỏi."

(Có thể đúng. Cũng có thể em A học trường chuyên nhưng đang là học sinh trung bình khá của trường. Đâu ai nói trường chuyên XYZ toàn học sinh giỏi nào.)

Chắc chắn bạn có thể dễ dàng nhận ra nhiều trường hợp mà trong đó những tính chất của tổng thể không đúng với tính chất của từng cá nhân trong tổng thể đó. Theo tôi hầu hết chúng ta dư sức nhận ra sự thiếu chính xác trong cách thức lập luận của *Ngụy biện phân hoá*. Tuy nhiên, *Ngụy biện phân hoá* vẫn qua mặt chúng ta được trong những tình huống mà câu trả lời cho hỏi "Liệu các thành tố có sở hữu tính chất của nhóm hay không?" không thực sự rõ ràng. Ví dụ:

"Các giám đốc có đời sống vật chất dư giả hơn nhân viên, do đó anh giám đốc marketing chắc phải sống dư giả hơn anh nhân viên phòng mua hàng rồi."

(Những người làm việc trong phòng mua hàng "có khi" kiếm bộn hơn cả các giám đốc trong công ty.)

Trong những trường hợp khác, các thành tố sẽ mang tính chất của tổng thể, nhưng để đi đến kết luận chúng ta cần cung cấp những chứng cứ cho thấy suy luận trên là đúng. Ví dụ:

"Lớp chuyên 12A1 có 100% học sinh giỏi, do đó em B học trong lớp chuyên này chắc chắn phải là học sinh giỏi."

Hay:

“Mèo là động vật có vú, do đó con mèo Mimi nhà tôi cũng là động vật có vú.”

(Lập luận này dựa trên đồng thuận khoa học chung rằng tất cả những con mèo thuộc loài mèo đều là động vật có vú.)

Ngụy biện Tổng thể có thể được viết lại dưới dạng đơn giản sau:

1. Nhóm/tổng thể A có tính chất X, Y, Z.

2. Do đó những thành viên trong nhóm A cũng có tính chất X, Y, Z.

Biện hộ đặc biệt

Tất cả chúng ta đều là những trường hợp đặc biệt.

- Albert Camus -

Tiêu chuẩn là một trong những nhân tố thiết yếu của tranh luận. Giống như một trò chơi, tranh luận cũng đòi hỏi chúng ta thiết lập những tiêu chuẩn để phân định tính đúng sai của các lập luận. *Ngụy biện Biện hộ đặc biệt* lợi dụng tiêu chuẩn trong tranh luận để qua mặt người nghe. Bằng cách tự thiết lập một tiêu chuẩn kép, người phạm ngụy biện tự cho phép bản thân mình giành chiến thắng. Ví dụ:

"Tôi hiểu bạn không thể nào thấy được cái đẹp trong bức tranh này vì chỉ có tôi mới nhận ra điều đó."

Trong ví dụ này, người phạm ngụy biện đưa ra tuyên bố về hai tiêu chuẩn khác nhau. Một giành cho bản thân mình và một giành cho người nghe. Vì người nghe không có được tiêu chuẩn (nào đó) như người phạm ngụy biện, do đó anh này không thể nhìn thấy cái đẹp trong bức tranh trên.

Biện hộ đặc biệt sở hữu hai đặc tính: (i) người phạm ngụy biện áp dụng hai tiêu chuẩn khác nhau cho cùng một trường hợp và (ii) người phạm ngụy biện không chứng minh được một cách hợp lý vì sao phải áp dụng hai tiêu chuẩn khác nhau.

Đơn thuần áp dụng tiêu chuẩn kép chưa đủ để kết luận rằng đó là một *ngụy biện Biện hộ đặc biệt*. Để được gia nhập hàng ngũ của ngụy biện này, hành động áp dụng tiêu chuẩn kép phải đi kèm với đặc tính thứ hai mà tôi vừa nêu trên. Nếu chúng ta có thể chứng minh được rằng việc áp dụng tiêu chuẩn kép là chính xác thì đó không phải là một *ngụy biện Biện hộ đặc biệt* và cũng chẳng phải là một ngụy biện. Ví dụ trong trường hợp cả lớp đều phải lên bảng trả bài và khi đến lượt mình, học sinh A không lên bảng trả bài vì bị bệnh thì đó không phải là một Biện hộ đặc biệt. Tuy nhiên, nếu học sinh này từ chối lên bảng trả bài chỉ vì bạn này nghĩ mình không phải tuân theo tiêu chuẩn đó thì đó là một *ngụy biện Biện hộ đặc biệt*.

Thông thường, chúng ta rất dễ dàng nhận ra khi ai đó đưa ra những tuyên bố từ chối tiêu chuẩn chỉ vì tiêu chuẩn đó không áp dụng cho người nói và chúng ta cũng sẽ không chấp nhận những phát biểu kiểu này. Do vậy, trong hầu hết trường hợp, để tỏ ra "có lý", người phạm ngụy biện sẽ nêu ra những lý do đi kèm với phát biểu của mình.

Trong nhiều trường hợp, những lý do đúng đôi khi có thể bị hiểu nhầm là những *ngụy biện Biện hộ đặc biệt*. Đó là những tình huống mà đúng sai của lý do không thể chứng minh được. Ví dụ bạn bè tôi lái xe đi chơi Vũng Tàu, và mọi người thay phiên nhau lái xe. Đến lúc tôi phải lái thì tôi bảo rằng tôi không thể cầm lái được vì tôi bị chứng "sợ lái xe". Trong trường hợp này tôi khó lòng có thể chứng minh được mình có bị chứng sợ lái xe trước các bạn bè mình (trừ khi lúc nào tôi cũng mang theo một giấy chứng nhận của bác sĩ) và do đó có nguy cơ bị xem là ngụy biện.

Ngụy biện Biện hộ đặc biệt có thể được viết lại dưới dạng sau:

1. Người A chấp nhận tiêu chuẩn B.

2. Tiêu chuẩn B xảy ra với người A.

3. Người A tuyên bố rằng mình là ngoại lệ của tiêu chuẩn B đó.

Ngụy biện di truyền

Tôi không tôn trọng tài năng là mấy. Tài năng có được là do di truyền. Điều quan trọng là bạn làm gì với tài năng đó.

- Martin Ritt -

Thông thường, chúng ta hay có thói quen sử dụng gốc gác như một cơ sở để đánh giá tính chất của sự vật sự việc. Thói quen đó cũng xuất phát từ thực tiễn, có nhiều trường hợp nguồn gốc ảnh hưởng mạnh mẽ đến những thứ nó sinh ra. Tuy nhiên, phương pháp đánh giá đó không đúng trong tất cả các trường hợp. Dù rằng như câu nói, "Anh hùng không kể xuất xứ", trong nhiều trường hợp nguồn gốc hoàn toàn khác với cái nó sinh ra, vô thức của con người có xu hướng đơn giản hoá hệ thống ra quyết định bằng cách đơn giản hoá rằng nguồn gốc sẽ tạo ra kết quả tương ứng. Lợi dụng đặc tính tâm lý này, *Ngụy biện di truyền* tuyên bố rằng một lập luận hay phát biểu là đúng, sai hoặc mang một tính chất vì nó xuất phát từ một nguồn nhất định. Ví dụ:

"Tào Tháo là một kẻ gian hùng, do đó thơ ông này sẽ chẳng có chút thi vị gì đâu."

Thực tế trong lịch sử Tào Tháo có tài làm thơ và có nhiều bài thơ được đánh giá cao. Ở đây người tuyên bố chỉ nhìn vào tính cách gian hùng của Tào Tháo mà kết luận về thơ của ông này. Như vậy là đã phạm vào *Ngụy biện di truyền*.

Ngụy biện di truyền là một lập luận thiếu hợp lý dựa trên nguồn gốc của một sự vật, sự việc nào đó để kết luận về đặc tính của chỉ riêng sự vật sự việc đó. *Ngụy biện di truyền* hoạt động dựa trên định kiến cá nhân của chúng ta về các nguồn gốc. Con người lúc nào cũng có đầy những định kiến. Các định kiến được tạo thành từ những kinh nghiệm và kiến thức, một mặt giúp chúng ta ra quyết định nhanh chóng nhưng mặt khác khiến chúng ta mắc sai lầm khi quyết định quá nhanh. Ví dụ nếu bạn biết anh A nào đó là người bán hàng và anh này giải thích cho bạn nghe về một sản phẩm nào đó, định kiến của bạn sẽ mách bảo bạn rằng không được tin anh A vì anh này đang cố bán thứ gì đó cho bạn. Và nếu bạn đưa ra một kết luận rằng những gì anh bán hàng này nói đều là giả dối vì anh ta đang cố bán hàng cho bạn thì bạn đã phạm phải *Ngụy biện di truyền*.

Để tránh mắc phải *Ngụy biện di truyền* hoặc bị lừa gạt bởi ngụy biện này, bạn cần xem xét từng lập luận độc lập khách quan trên cơ sở lý trí. Nếu muốn sử dụng *Ngụy biện di truyền* để giành thắng lợi trong tranh luận, bạn chỉ cần đọc thêm về những kẻ tai tiếng bị mọi người ghét bỏ hay bất cứ những gì mà chúng ta tin rằng đáng ghét và tìm ra điểm tương đồng với cái mà đối thủ của bạn đang sử dụng. Chẳng hạn như ví dụ sau đây:

A: Tôi nghĩ chúng ta nên tập trung tối đa cho hiệu quả.

B: Adolf Hilter cũng tôn sùng phương pháp này vậy mà anh định sử dụng nó à?

Ngụy biện di truyền có thể được viết lại dưới dạng đơn giản sau:

1. Nguồn gốc của sự vật/sự việc nào đó được nêu ra.

2. Do đó, sự vật/sự việc đó đúng/sai/mang tính chất nào đó bởi vì nguồn gốc kia.

Ngụy biện tiền đề mâu thuẫn

Mâu thuẫn không phải là dấu hiệu của sự lừa dối, và thiếu mâu thuẫn không phải là dấu hiệu của sự thật.

- Blaise Pascal -

Một lập luận dù có căn cứ đến mức nào nhưng nếu các tiền đề sai thì lập luận đó cũng không thể đúng được. *Ngụy biện tiền đề mâu thuẫn* phạm phải lỗi này trong lập luận khi những tiền đề không thể cùng lúc đúng được. Trong ngụy biện này, một trong hai tiền đề phải sai và do đó kết luận cuối cùng không thể nào đúng. Ví dụ:

"Tất cả mọi người đều thích xem bóng đá. Tôi thì không thích xem bóng đá. Do đó, tôi không phải người bình thường."

Lập luận trên thoạt nhìn trông có vẻ đúng, tuy nhiên vì hai tiền đề mâu thuẫn với nhau nên một trong hai tiền đề phải sai. Trong trường hợp này, nếu tiền đề "tất cả mọi người đều thích xem bóng đá" là đúng thì tiền đề "tôi không thích xem bóng đá" phải sai vì tôi cũng được tính là con người và ngược lại. Vì hai tiền đề mâu thuẫn với nhau, do đó kết luận ở đây cũng không chính xác.

Sự thú vị của *Ngụy biện tiền đề mâu thuẫn* là nó tuân theo logic một cách rất chặt chẽ. Khi đối thủ của người phạm ngụy biện nhận ra điểm gì đó không đúng trong lập luận của người này, người phạm ngụy biện sẽ lập tức khẳng định rằng lập luận của mình hết sức logic bằng cách nêu ra rành mạch hình thức lập luận đằng sau. Nếu đối thủ không hiểu về *Ngụy biện*

tiền đề mâu thuẫn thì sẽ không có cách nào giải thích được vì sao mình lại thua. Với ví dụ trên:

A: Tất cả mọi người đều thích xem bóng đá. Tôi thì không thích xem bóng đá. Do đó, tôi không phải người bình thường.

B: Anh đang ngụy biện, lập luận như vậy không đúng.

A: Sao mà không đúng chứ? Xem nhé. Tôi lập luận theo hình thức tất cả A đều B, C không B, do đó C không phải là A. Đây là một lập luận rất logic mà.

B: Nhưng....nhưng....tôi thấy nó không đúng.

A: Anh thử chỉ ra xem nào (cười thích thú).

Thông thường, *Ngụy biện tiền đề mâu thuẫn* thường không thể được sử dụng trong đời sống hàng ngày một cách "lộ liễu" vì người nghe sẽ nhanh chóng nhận ra có cái gì đó sai và không chấp nhận lập luận ngay cả khi họ không tìm ra hay chứng minh được cái sai đó. Tuy nhiên, người phạm ngụy biện vẫn có thể dựa vào những niềm tin thông thường để đưa ra những phát biểu mang tính chất ngụy biện tiền đề mâu thuẫn. Một trong những ví dụ kinh điển của loại ngụy biện này như sau:

"Thánh thần là bậc toàn năng. Vậy thánh thần có thể tạo ra một tảng đá mà chính ngài cũng không thể nhấc lên nổi không?"

(Với những người sùng đạo, đây thật sự là một câu hỏi khó trả lời.)

Ngụy biện tiền đề mâu thuẫn có thể được viết lại dưới dạng đơn giản như sau:

1. Tiền đề A.

2. Tiền đề B (thực tế nếu B xảy ra thì A không xảy ra và ngược lại.)

3. Kết luận C rút ra dựa trên việc cả hai tiền đề A và B xảy ra.

Ngụy biện giả thuyết

Bài kiểm tra chuẩn xác duy nhất về giá trị của một giả thuyết là sự so sánh giữa tiên đoán với kinh nghiệm.

- Milton Friedman

Tất cả chúng ta, trừ những nhà khoa học nào đó đang nghiên cứu cỗ máy thời gian, đều hiểu rằng lịch sử là những gì đã qua và không thể thay đổi được. Tuy nhiên rất nhiều người không hài lòng với hiện tại và từ đó có suy nghĩ rằng nếu có thể quay ngược thời gian thì hiện tại giờ đã khác (thường là tốt đẹp hơn với họ). Dựa trên suy nghĩ đó, nhiều người tin tưởng rằng hành động giả định điều gì đó ngược lại với thực tế là đúng đắn. *Ngụy biện giả thuyết* là ngụy biện vận hành dựa trên cơ chế tâm lý này. Bằng cách đặt ra một giả thuyết rằng nếu có một sự kiện "nho nhỏ" nào đó được thay đổi trong quá khứ thì hiện tại sẽ khác đi rất nhiều. Ví dụ, những học trò lười biếng thường hay ngụy biện bằng phát biểu sau đây:

Nếu trước khi thi tôi chịu khó học bài một chút thì chắc chắn bây giờ điểm số của tôi đã khác rồi. Tôi vốn thông minh cơ mà.

Phát biểu trên là ngụy biện vì chữ "nếu" ở câu trên là rất vô căn cứ. Dù có chắc chắn đến mức nào đi nữa thì chúng ta không tài nào chắc chắn được rằng khi vế sau "nếu" xảy ra thì thực tế hiện tại có bị thay đổi như người phạm ngụy biện trên đã kết luận hay không. Đơn giản nhìn nhận, nếu tất cả chúng ta đều chấp nhận những chữ "nếu" trong quá khứ (khác với "nếu" sử dụng để hình dung những sự kiện có thể xảy ra trong tương lai) thì chuyện gì

cũng có thể xảy ra được. Bằng cách đó, rất nhanh chóng chúng ta sẽ sống trong một thế giới của những giả thuyết hoang đường đến không tưởng như:

Nếu Graham Bell không tồn tại thì ngày nay chắc chúng ta vẫn còn liên lạc với nhau chỉ cách viết thư giấy và gửi thư bằng bồ cầu.

Hay:

Nếu Pele không sinh ra thì tuyển Brazil sẽ chẳng bao giờ vô địch World Cup năm 1958, 1962 và 1970 được.

Tuy nhiên, cần lưu ý rằng phương pháp lập luận sử dụng giả thuyết là đúng. Những lập luận như trên hay ở ví dụ về các cậu học trò lười biếng chỉ bị xếp vào hàng ngũ ngụy biện khi những giả định thay đổi chi tiết nào đó trong quá khứ có thể (hoặc không thể) thay đổi hiện tại theo cách mà người phạm ngụy biện tuyên bố. Như trong ví dụ trên về Graham Bell, nếu ông này không chế tạo ra điện thoại thì cũng có khả năng sẽ có người khác chế tạo ra. Từ đó, kết luận ở vế sau không có căn cứ đầy đủ và do đó đây là một trường hợp *Ngụy biện giả thuyết*. Tuy nhiên trường hợp thay đổi trong quá khứ chắc chắn dẫn đến thay đổi cụ thể nào đó ở hiện tại sẽ không được coi là ngụy biện. Ví dụ, một học trò lười bị điểm kém môn toán và cô giáo cho cậu học trò này đặc ân là nếu chịu làm bài và nộp vào đúng 2 giờ chiều ngày thứ Hai thì dù làm bài sai đến đâu cô giáo cũng cho cậu 5 điểm để qua môn toán. Kết quả là cậu ta nộp bài trễ hơn thời gian quy định. Khi đó cô giáo nói:

Nếu em nộp bài trước 2 giờ như tôi đã quy định thì em đã qua được môn toán rồi.”

Ở đây phát biểu của cô giáo không phải *Ngụy biện giả thuyết* vì hành động nộp bài đúng giờ của cậu học trò chắc chắn sẽ thay đổi hiện tại theo như kết luận của cô giáo. Do vậy, để phân biệt đâu là Ngụy biện giả thuyết và đâu là một lập luận có căn cứ sử dụng giả thuyết, chúng ta phải nhìn vào tính chắc chắn và xác đáng liên kết giữa tiền đề và kết luận trong lập luận.

Ngụy biện giả thuyết có thể được viết lại dưới dạng sau đây:

1. Thực tế A xảy ra và do đó B hiện tại.

2. Nếu A’ xảy ra thì xảy ra B’ hiện tại (không chắc chắn rằng trường hợp đó là duy nhất).

3. Do đó, A’ xảy ra thì B’ xảy ra ở hiện tại.

Kết luận

Vậy là bạn đã gặp rất nhiều ngụy biện với những cách thức khác nhau. Tất cả những ngụy biện này đều nhắm đến mục đích chung là qua mặt bạn. Vì với nhiều người (trong đó có tôi), số lượng ngụy biện có vẻ quá khó nhớ và (trời ơi) nhiều quá, tôi sẽ phân chúng thành bốn nhóm lớn dựa trên cách chúng đánh lừa bạn để tiện theo dõi.

Xác đáng

Suy luận gièm pha

Ai cũng làm vậy

Ngụy biện cảm tính

Ngụy biện chủ quan

Lập luận cái mới

Lợi dụng quyền lực

Bác bỏ ví dụ

Ngụy biện ôn hoà

Ngụy biện tâm lý

Ngụy biện lòng trắc ẩn

Cấu phần

Điệp nguyên luận

Khái quát hoá vội vã

Ngụy biện nhân quả

Đánh lạc hướng

Ngụy biện người rơm

Lý luận tuột dốc

Ngụy biện rẽ đôi

Ngụy biện kẻ cờ bạc

Hoán vị dối

Loại suy sai lầm

Hai sai thành một đúng

Mập mờ

Lối nói lập lờ

Ngụy biện tổng thể

Thay đổi tiêu chuẩn

Trẻ con cũng biết

Bỏ sót

Ngụy biện bất khả tri

Câu hỏi phức

Thủ tiêu ngoại lệ

Các ngụy biện khác

Ngoài những ngụy biện phổ biến mà tôi đã trình bày ở trên, vẫn còn rất nhiều những loại ngụy biện khác mà tôi không nêu chi tiết vì chúng là những biến thể yếu ớt của các ngụy

biện đã nêu trên hoặc do chúng ít phổ biến hơn. Tuy nhiên, nhằm đảm bảo bạn có cái nhìn đầy đủ về tất cả ngụy biện, tôi sẽ nêu vắn tắt những ngụy biện còn lại ra ở đây.

Ngụy biện Phân hoá

Cái gì đúng với tổng thể nhóm thì cũng đúng với từng thành viên trong nhóm.

Con người biết suy nghĩ.

Con người là một tập hợp nhóm tế bào.

Do đó tế bào cũng biết suy nghĩ.

Ngụy biện Đám đông

Phát biểu nào đó là đúng vì hầu hết mọi người tin rằng nó đúng.

Nếu bạn là người Việt Nam thực thụ thì phải tin tưởng rằng tuyển bóng đá Việt Nam là đội tuyển cống hiến nhất vì người Việt Nam nào cũng tin vào điều đó.

Ngụy biện Di truyền

Đặc tính của một người sẽ quy định đặc tính của những tác phẩm hay phát ngôn của người đó.

Tào Tháo là một kẻ gian hùng do đó thơ ông này sẽ chẳng có chút thi vị gì đâu.

Ngụy biện Khẳng định hậu thức

Lập luận sai lầm. Thay vì theo hình thái lập luận đúng “Nếu A thì B. A. Do đó B” ngụy biện này có dạng “Nếu A thì B. B. Do đó A.”

Nếu tôi có 100 tỷ thì tôi giàu có.

Tôi giàu có.

Do đó tôi có 100 tỷ.

Ngụy biện Tiền đề mâu thuẫn

Thiết lập các tiền đề sao cho chúng mâu thuẫn lẫn nhau.

Nếu Thượng Đế có thể làm mọi thứ trên đời, Thượng Đế có tạo ra được một hòn đá mà chính ngài cũng không nhấc nổi không?

Ngụy biện nỗi sợ

Thứ gì đó phải đúng (hay sai) vì nếu không sẽ xảy ra một hậu quả xấu.

Cuộc sống sau cái chết phải tồn tại vì nếu không, sau khi chết loài người sẽ đi vào hư không không bao giờ quay trở lại.

Ngụy biện Biện hộ đặc biệt

Dùng một lập luận để hỗ trợ nhưng chỉ người phạm ngụy biện mới được sử dụng mà thôi.

Tôi hiểu bạn không thể nào thấy được cái đẹp trong bức tranh này vì chỉ có người có con mắt thẩm mỹ như tôi mới nhận ra điều đó.

Ngụy biện Ngoại lệ chứng minh quy luật

Sử dụng một ngoại lệ nào đó để chứng minh rằng có một quy luật tồn tại.

Cấm học sinh không được trốn ra ngoài trong giờ lên lớp.

(Không có nghĩa là có luật cho phép học sinh được quyền trốn ra ngoài vào những giờ không lên lớp.)

Ngụy biện Không liên quan

Tiền đề không hỗ trợ kết luận.

Anh ấy sinh ra trong một hoàn cảnh nghèo. Do đó anh ấy viết chữ rất đẹp.

Ngụy biện Giả thuyết

Sử dụng giả thuyết để đưa ra lập luận.

Nếu tôi chăm chỉ học hành hôm qua thì hôm nay chắc chắn tôi làm bài được.