

# NHỮNG THỦ THUẬT TRONG LẬP LUẬN

Trần Văn Tiếng

Khoa Ngôn ngữ và Văn hóa phương Đông, Trường Đại học Ngoại ngữ - Tin học TP.HCM

tvtiengdph@huflit.edu.vn

**TÓM TẮT**–Lập luận là hoạt động của giao tiếp ngôn ngữ, diễn ra trong đời sống hàng ngày mà ở đó người nói dùng những lý lẽ để giải thích, thuyết phục người nghe chấp nhận một điều gì đó. Lâu nay, các thao tác như *chứng minh, tổng hợp, diễn dịch, qui nạp, so sánh, phân tích, bác bỏ, bình luận* được xem là những thao tác cơ bản khi lập luận. Còn lý lẽ được hiểu là những chân lý thông thường, có tính khái quát, làm cơ sở để lập luận.

Ở hướng tiếp cận khác, bài viết này xem xét việc sử dụng một số thủ thuật làm cơ sở để lập luận như thủ thuật *sao chép (copy), đảo ngược, bất đối xứng, kết hợp, chuyển sang chiều khác, ...* Thủ thuật ở đây được hiểu là những thao tác tư duy đơn lẻ, là cách thức, phương thức khôn khéo khi dùng lý lẽ để dẫn dắt người nghe đến một kết luận. Trong rất nhiều tình huống giao tiếp, những thủ thuật này tỏ ra có hiệu quả trong việc lập luận thuyết phục người nghe.

**Từ khóa**– lập luận, thủ thuật, lý lẽ, ngụy biện.

## I. ĐẶT VẤN ĐỀ

Trong hoạt động giao tiếp ngôn ngữ hàng ngày, chúng ta thường phải lập luận để chứng minh, giải thích, thuyết phục người đối thoại một điều gì đó. Chẳng hạn như người bán hàng cố gắng chứng minh hàng hóa của mình tươi ngon, rẻ hơn người bán khác bằng những lời quảng cáo để người mua mua hàng của mình; bác xe ôm cho rằng đoạn đường xa, trời nắng, giờ cao điểm thường kẹt xe để thuyết phục khách chấp nhận đi xe với giá mình đưa ra; hoặc như nhà khoa học nêu những luận cứ khoa học nhằm chứng minh luận điểm của mình là đúng tại hội thảo khoa học. Nơi công sở, cấp trên phải lập luận để thuyết phục cấp dưới chấp nhận một mệnh lệnh của mình vừa đưa ra hoặc cấp dưới phải trình bày thế nào để cấp trên chấp nhận đề xuất của mình; ở trường học, thầy trò cũng phải lập luận nhằm chứng minh, giải thích một điều gì đó... Vậy, ai cũng phải lập luận và ở đâu cũng có lập luận.

Người ta đã sớm nhận thấy lập luận có vai trò quan trọng trong hoạt động giao tiếp xã hội. Ở nhiều nước phát triển, để giúp cho học sinh, sinh viên có kỹ năng phân tích, kỹ năng giao tiếp, có tư duy độc lập, người ta đã đưa lý thuyết lập luận (*Argumentation theory*) vào giảng dạy trong trường học. Trong chương trình giảng dạy môn Ngữ văn ở nước ta, phần dạy về văn nghị luận cũng mang nhiều yếu tố lập luận.

Theo Nguyễn Đức Dân, từ thế kỷ V trước Công nguyên, người ta đã chú ý đến lập luận với công trình *Thuật tranh luận* của Protagoras (481-411 TCN), trong đó, người ta xem lập luận thuộc phạm vi của thuật hùng biện. Càng về sau, lập luận càng được người ta chú ý đến trong các công trình nói về suy luận logic, về thuật ngụy biện. Đến những năm 1950 trở đi, nhiều công trình nghiên cứu chuyên về lập luận bắt đầu xuất hiện như *Traité de l'argumentation-La Nouvelle Rhétorique* (Khảo luận về lập luận - Tu từ học mới) của Perelman và Olbrechts-Tyteca (1958) hay công trình *The uses of argument* của Toulmin, S.E. (1958), (2003), ... Cũng từ đây, dưới góc nhìn của Ngôn ngữ học, lập luận được nghiên cứu, lý giải một cách thấu đáo hơn [1, tr.14-19].

Cũng theo Nguyễn Đức Dân, *lập luận là một hoạt động ngôn từ. Bằng công cụ ngôn ngữ, người nói đưa ra những lý lẽ nhằm dẫn dắt người nghe đến một hệ thống xác tín nào đó, rút ra một (hay một số) kết luận hay chấp nhận một (hay một số) kết luận nào đó* [2, tr.165]. Với định nghĩa này, ta hiểu: khi cần thuyết phục người nghe/đọc chấp nhận một điều gì đó, một kết luận nào đó, người nói/ viết sẽ nêu ra những lý lẽ khả dĩ để có thể đạt được mục đích. Ví dụ,

(1) Tại phiên tòa xét xử ly hôn giữa 2 vợ chồng Trung Nguyên, ông Đặng Lê Nguyên Vũ đã có nhiều câu nói “gây bão”, trong đó đáng chú ý là “Tiền nhiều để làm gì?”. Ông nói: “Tiền nhiều để làm gì mà để ngày hôm nay phải ngồi đây như thế này?” [3].

Trong đoạn trên, ta thấy lý lẽ mà ông Đặng Lê Nguyên Vũ dùng ở đây nhằm chứng minh (xác tín) một điều: có tiền nhiều cũng không mang lại hạnh phúc và kết luận rằng ông không cần tiền nhiều mà chỉ cần hạnh phúc.

Tình huống giao tiếp như (2) dưới đây (bài *Dạy gì mà dối-* sách Tiếng Việt lớp 3, tập I, tr.35)<sup>(1)</sup> cho thấy lý lẽ trong lập luận của người con là lý lẽ khách quan, đạt hiệu quả giao tiếp (thuyết phục được người mẹ):

(2) Người mẹ nói với đứa con rất nghịch ngợm:

Mẹ: Mẹ sẽ đổi con lấy đứa bé ngoan!

Con: Mẹ không đổi được đâu. Chẳng ai dạy gì đổi đứa bé ngoan lấy đứa nghịch ngợm đâu.

Lập luận của người con theo phương thức bác bỏ với lý lẽ khách quan: *người ta chỉ đổi cái của mình lấy một cái tốt hơn, không ai dại đi đổi lấy cái kém hơn* đã thuyết phục được người mẹ.

<sup>(1)</sup> <https://www.youtube.com/watch?v=MmBR9Kp8E6o>.

Trong thực tế giao tiếp ngôn ngữ, người ta có thể có các thao tác lập luận luân phiên lượt lời để đạt được mục đích cuối cùng. Ví dụ như cuộc thoại giữa ông Đoàn Ngọc Hải với bà con Hà Giang vào ngày 04.9.2020, khi ông tự nguyện đưa bệnh nhân về nhà ở Hà Giang. Cảm kích trước việc làm thiện nguyện của ông Hải, người dân Hà Giang đã góp tiền tặng ông Hải nhưng ông từ chối. Người dân nói: “Bác Hải không nhận thì không cho đi tiếp”. Ông Đoàn Ngọc Hải buộc phải nhận: “Vây tôi xin phép chỉ nhận 01 triệu để đỡ xăng thôi, bà con ở đây còn nhiều khó khăn hơn tôi mà!” [4]. Trong các câu thoại trên, lý lẽ của bà con Hà Giang là “không nhận, không cho đi” đã buộc ông Hải phải nhận nhưng để người dân Hà Giang vui vẻ chấp nhận việc ông nhận ít hơn số tiền quyên góp bằng lý lẽ “bà con còn nhiều khó khăn hơn tôi” đã được người dân chấp nhận.

Trong các sách Ngữ văn hiện nay, để dạy viết văn nghị luận cho học sinh, người ta nêu ra 9 phương pháp cơ bản gồm: chứng minh, phân tích, tổng hợp, diễn dịch, quy nạp, so sánh, giải thích, bác bỏ và bình luận. Về cơ bản, những phương pháp này có thể giúp học sinh xây dựng được một văn bản có tính lập luận.

*Ngụy biện* cũng là một hình thức của lập luận nhưng lý lẽ mà người nói nêu ra không đưa đến một hệ thống xác tín nào, không rút ra được một (hay một số) kết luận nào đó mà người nghe có thể chấp nhận được; nói khác đi, lý lẽ dùng ở đây có vẻ thật, có vẻ đúng nhưng đúng theo quan điểm hay theo logic của người nói chứ không phải là logic khách quan. Khi ngụy biện, người nói đã cố tình vi phạm một điểm nào đó trong suy luận logic để đưa ra kết luận trái ngược. Ví dụ truyện dân gian sau:

(3) Một người đi ăn tiệc về, trước khi về, anh ấy được chủ nhà gửi biếu cho vợ con của anh ta một con gà và gói xôi. Đường về nhà khá xa cho nên đi một lúc anh ta lại đói. Anh ta nghĩ: “*Vợ ta do người khác để ra, con ta do vợ ta để ra, xét ra ta và vợ con chẳng bà con chi*”. Nghĩ xong anh lấy gà và xôi ra ăn hết.

Trong ví dụ trên, ta thấy người này đã ngụy biện, đã vi phạm tính logic của vấn đề. Để được ăn gà và xôi, anh ta đã cố tình vi phạm quan hệ logic khi suy luận. Ngay từ đầu, anh đã né tránh suy luận theo quan hệ “vợ – chồng”, “cha – con”; lấy quan hệ “bà con – không bà con” làm căn cứ để suy luận.

Ở hướng tiếp cận khác, chúng tôi muốn xem xét việc sử dụng một số thủ thuật làm cơ sở để lập luận. Thủ thuật ở đây được hiểu là những thao tác tư duy đơn lẻ, là cách thức, phương thức khôn khéo khi dùng lý lẽ để dẫn dắt người nghe đến một kết luận nào đó. Trong rất nhiều tình huống giao tiếp, những thủ thuật này tỏ ra có hiệu quả trong việc thuyết phục người nghe. Khác với các phương pháp lập luận, thủ thuật được dùng khi cần lập luận bằng những lý lẽ có tính mới và ích lợi, làm cho người nghe phải chấp nhận kết luận.

Nghiên cứu thủ thuật trong sáng tạo đã được nói đến trong các công trình về Phương pháp luận sáng tạo [5] [6]. Trên bình diện Ngữ dụng học (Pragmatics), khi áp dụng các thủ thuật sáng tạo này trong lập luận sẽ có ý nghĩa thiết thực và mang lại hiệu quả nhất định trong tranh luận, thảo luận, phản biện, diễn thuyết, ...

## II. MỘT SỐ THỦ THUẬT TRONG LẬP LUẬN

### A. Thủ thuật sao chép (copy)

Từ “sao chép” cần hiểu theo nghĩa rộng và đúng phạm vi áp dụng của nó, ví dụ các sự dẫn lại, nhắc lại, sự bắt chước, mô phỏng, những cuộc điều tra xã hội học, ... là những hình thức sao chép. Trong giao tiếp ngôn ngữ, khi cần lập luận, người ta có thể áp dụng thủ thuật này. Ví dụ trong đoạn thoại (4) dưới đây, Tèo đã sao chép lý lẽ “*không A, (mà) B được mới hay*” của người chú để lập luận:

(4) Chú bảo Tèo đi mua rượu nhưng không đưa tiền.

Tèo: Không có tiền sao mua được rượu?

Chú: Không có tiền, mua được rượu mới hay!

Tèo xách chai chạy đi một lát, quay về.

Chú: Sao không có rượu?

Tèo: Không có rượu, uống được mới hay!

Tục ngữ là phương tiện thường được dùng trong thủ thuật sao chép. Do tục ngữ là những cụm từ có nội dung ngữ nghĩa cô đọng, hình thức cố định nên trong giao tiếp, tục ngữ trở thành lý lẽ chắc chắn khi lập luận. Ví dụ:

(5) A: Nhà ấy có phúc thật, con cái đều thành đạt.

B: Con hơn cha, nhà có phúc mà ỉ!

Ở đây, B đã sao chép (dẫn lại) tục ngữ “Con hơn cha, nhà có phúc” làm lý lẽ để thuyết phục A xác nhận: nhà có con cái thành đạt (hơn cha) là nhà có phúc.

Thủ thuật sao chép cũng thường được người ta dùng khi lập luận nhằm ngụy biện.

(6) A trách B:

A: Nhà cậu gần hồ bơi, sao cậu lại không biết bơi?

B: Thế, nhà cậu gần sân bay, sao cậu lại không biết bay?

Theo tư duy thông thường, hễ ta ở gần nơi nào thì sẽ thuận lợi để thực hiện cái gì đó, cho nên theo A gần hồ bơi thì ắt sẽ biết bơi. B đã lập luận theo lối nguy biện bằng cách copy lý lẽ của A nhưng là “gần sân bay” để đi kết luận “sao A lại không biết bay?”.

### B. Thủ thuật đảo ngược

Thủ thuật này được dùng trong trường hợp thay vì lập luận theo cách tư duy thông thường người ta lại phát biểu ngược lại với thực tế. Lập luận trên căn cứ lật ngược vấn đề, trên thực tế là xem xét ở nửa mặt kia của hiện thực khách quan nhằm tăng tính bao quát, toàn diện. Ví dụ:

(7) A: Sao lại nói thế, cháu của tôi không đến nổi tề.

B: Phải rồi, cháu của bà thì giỏi nhất làng đấy!

Câu nói mỉa của B chính là cách nói đảo ngược với thực tế “cháu không giỏi” và người nghe dễ dàng nhận ra hàm ý “cháu ấy dở, chả giỏi giang gì”.

Quan sát các cuộc hội thoại trên facebook hiện nay, thỉnh thoảng chúng ta cũng thấy cách lập luận theo thủ thuật đảo ngược. Đó là trong tình huống người được khen về ngoại hình, sắc đẹp muốn xác nhận rằng mình vẫn đẹp, vẫn phong độ như xưa.

(8) A: Ngày xưa bạn đẹp trai, phong độ thật.

B: Bây giờ đỡ hơn nhiều.

Theo tư duy thông thường thì thời gian sẽ làm cho con người già đi, không đẹp như xưa cho nên đối ứng với nhận định “ngày xưa trẻ” thì “ngày nay tất yếu sẽ già đi” và nếu nói “ngày xưa xấu, kém” thì “đỡ hơn nhiều” có nghĩa tích cực, tốt lên. Do vậy cách lập luận như B ở (8) là đảo ngược với tư duy thông thường nhằm xác tín một điều “vẫn đẹp trai, phong độ”, A cũng sẽ nhận ra hàm ý ấy.

Có một chuyện vui, trong đó người nói lập luận theo thủ thuật đảo ngược:

(9) Có một người sống ở một chung cư. Ông ấy rất khó chịu vì tiếng ồn của 2 nhà bên cạnh. Bên trái nhà ông là nhà của người thợ rèn, còn bên phải là nhà của ông thợ mộc. Suốt ngày, tiếng ồn làm ông muốn điên đầu, ông muốn bán nhà đi nơi khác. Một hôm, người thợ rèn và người thợ mộc thông báo với ông là sẽ chuyển nhà. Ông ấy rất mừng vì nghĩ rằng từ đây mình sẽ thoát được tiếng ồn. Ông ấy hỏi: “Các ông sẽ chuyển đi đâu?”. Ông thợ rèn nói: “Tôi sẽ chuyển sang nhà anh thợ mộc và anh thợ mộc sẽ chuyển sang nhà của tôi!” [7, tr.31].

Thực tế, nếu chúng ta biết dùng thủ thuật đảo ngược để lập luận sẽ tạo được hiệu quả giao tiếp. Trong các quảng cáo, không ít trường hợp dùng thủ thuật này như bảng hiệu cửa hàng “Giày xấu giá cao” (số 158, Lý Chính Thắng, phường 7, quận 3, TP.HCM) hàm ý “giày đẹp giá thấp” hoặc “Cà phê dở ợc” (số 84, Trần Nãi, quận 2, TP.HCM) nhằm tạo sự tò mò cho khách hàng. Một người bán bánh mì tại quận 8, TP.HCM đã có lời rao khá thú vị: “Bánh mì nguội hết rồi, ăn đỡ bánh mì nóng đi cô bác ơi”. Lời rao này ngược với lời rao thông thường. Anh đưa ra lý lẽ “Bánh mì nguội đã hết” và mời “ăn đỡ bánh mì nóng” nó ngược với lẽ thường “bánh mì nóng hết rồi, ăn đỡ bánh mì nguội!”. Hàm ý có được từ lời rao này là: bánh mì của anh ta luôn luôn nóng.

### C. Thủ thuật bất đối xứng

Tư duy thông thường của chúng ta là luôn muốn mọi thứ ở thể đối xứng. Trong cuộc sống, chúng ta quen nhìn và luôn mong muốn mọi vật đối xứng. Điều này cũng được phản ánh trong thành ngữ, tục ngữ: *Môn đăng, hộ đối; Bên được dầu, bên được rế, mình ở giữa nhẽ nhại; Bên nửa cân, bên tám lạng; Kẽ có công, người có của; Vắng đàn ông quanh nhà, vắng đàn bà quanh bếp, Mẹ tròn, con vuông...* Sự đối xứng thể hiện tính hài hòa, vẹn toàn:

Đầu lòng hai ả tố nga,

Thúy Kiều là chị, em là Thúy Vân.

Mai cốt cách, tuyết tinh thần,

Mỗi người một vẻ, mười phân vẹn mười. [Truyện Kiều]

Trong trường hợp làm cho mọi vật từ đối xứng chuyển sang không đối xứng sẽ tạo ra cái mới, có sự khác biệt. Trong ngôn ngữ, lập luận theo thủ thuật bất đối xứng được thể hiện bằng cấu trúc có nghĩa đối nghịch. Ví dụ: *Bên dì thì cho, bên o thì đừng; Kẽ dư công, người thiếu việc; Trên không chẳng, dưới không rế; Kẽ ăn không hết, người lãn không ra; Trên bảo, dưới không nghe*; v.v...

Một vài ví dụ vui về lập luận bất đối xứng:

(10) Anh A khoe với anh B: Hôm qua tớ vừa thắng hai nhà vô địch, một vô địch về cờ, một vô địch về bóng bàn.

Anh B: Cậu giỏi thật, chơi với cậu đã lâu mà mình chưa biết tài năng của cậu.

Anh A đáp: Có gì đâu, đối với nhà vô địch bóng bàn, tớ thắng về cờ, còn nhà vô địch về cờ thì tớ thắng bóng bàn! [6, tr.201].

(11) Ông quan thật to lại đi xe rất nhỏ (=xe du lịch)

Cán bộ nhỏ lại được đi xe to (=xe khách). (Khẩu ngữ) [9]

### D. Thủ thuật chuyển chiều

Có thể nói *chuyển chiều* hay *chuyển sang chiều khác* là thủ thuật phổ biến dùng trong lập luận. Từ “chiều” ở đây được hiểu theo nghĩa khá rộng, không đơn thuần là chiều không gian. Trong giao tiếp, để tránh phải trả lời trực tiếp, người ta có cách nói vòng để gián tiếp xác nhận.

Lấy ví dụ, trong trận tứ kết World Cup 1986 giữa Argentina và Anh vào ngày 22 tháng 6 năm 1986, tại sân vận động Azteca ở Mexico City; ở phút 51, từ một pha bóng của một cầu thủ đội tuyển Anh, Diego Maradona băng lên tranh bóng với thủ môn Peter Shilton, do chiều cao hạn chế hơn nên Maradona quyết định dùng tay đập bóng vào lưới trước sự sững sờ của hơn 114.000 khán giả và thậm chí là của cả đồng đội, và cũng không ngờ trọng tài lại công nhận bàn thắng này. Trận đấu kết thúc với chiến thắng 2-1 cho đội Argentina. Sau trận đấu, Diego Maradona tuyên bố rằng bàn thắng đã được ghi là nhờ “*Một chút bằng đầu và một chút với bàn tay của Chúa*”<sup>(3)</sup>. Maradona đã chuyển chiều, không nói trực tiếp là mình đã phạm luật dùng tay chơi bóng mà đó là ý của Chúa, mà Chúa thì là đấng tối cao, điều khiến anh làm như vậy.

Chuyển chiều cũng cho ta thấy sự linh hoạt trong hoạt động nói năng, cách xử lý tình huống khá thuyết phục:  
(12) Một thanh niên đau khổ vì nghi ngờ chính bản thân mình, phàn nàn với bố mẹ:

- Con không phải là một thành viên có ích cho xã hội. Sếp không hài lòng về con, đồng nghiệp chẳng coi con ra gì cả. Con thật vô dụng, vô dụng...

Ông bố mở lời:

- Chẳng có ai là vô dụng cả. *Ít nhất thì con cũng có thể là một tấm gương xấu.* [dt.SGGP]

“Ít nhất” trong “ít nhất thì con cũng có thể là một tấm gương xấu” nhằm khẳng định “không ai vô dụng” và vì không vô dụng nên con có thể là “tấm gương xấu” để người khác không soi vào.

Người ta cũng dùng thủ thuật chuyển chiều khi nguy hiểm. Đó là khi cần đánh tráo khái niệm hoặc chối bỏ sự thật, những lý lẽ nguy hiểm theo thủ thuật chuyển chiều thoáng nghe qua tưởng như logic, hợp lý.

(13) Một gia đình nọ có 3 thế hệ ông-cha-cháu sống chung một nhà. Người ông và cháu đều là tiến sĩ trong khi ông bố lại không có học vị gì. Chính vì thế ông luôn bị bố và con mình cần nể, mỉa mai.

Một hôm trong bữa cơm, hai ông cháu lại cần nể như thường lệ. Ông bố tức quá, đập bàn đứng dậy chỉ mặt thẳng con quát:

- Mà đừng có mà tinh vi, thế bố mày có bằng tiến sĩ như bố tao không mà mày kênh kiệu!

Đoạn quay sang chỉ vào ông già:

- Cả ông nữa, ông đừng tinh tướng quá, con ông có bằng tiến sĩ như con tôi không? [8]

Ông bố không có học vị tiến sĩ đã sử dụng thủ thuật chuyển chiều trong 2 lần phát ngôn. Đối với con trai, ông sử dụng chiều “bố của mày” (tức là ông ấy), còn đối với cha của ông, ông sử dụng chiều “con của ông” (cũng là ông ấy). Nhưng dù có chuyển chiều, đánh tráo khái niệm thì cuối cùng ông vẫn là người không có học vị tiến sĩ.

Tương tự, một số phát ngôn theo thủ thuật chuyển chiều như trên thường không đúng với logic khách quan mà chỉ xuất phát từ quan điểm của người nói. Ví dụ khái niệm *đường “tụ nước”* đã được người ta căn cứ theo văn bản số 338/BXD-KTQH của Bộ Xây dựng: “trường hợp (không ngập) là mặt đường bị tụ nước, độ sâu thấp hơn 10cm. Ngập nhẹ là mặt đường “tụ nước” ở độ sâu từ 10-15cm và không tiêu thoát hết trong thời gian 30 phút sau khi mưa dứt, diện tích ngập tối đa 2.000m<sup>2</sup> (nếu có một trong ba yếu tố lớn hơn được xem là ngập vừa). Ngập vừa: mặt đường tụ nước ở độ sâu 15-30cm không thoát hết trong thời gian sau 30 phút đến 120 phút sau khi mưa dứt với diện tích ngập từ 2.000 đến 4.000m<sup>2</sup> [10]. Rõ ràng, người ta đã dùng thủ thuật chuyển chiều, đánh tráo khái niệm “tụ nước”.

### E. Thủ thuật kết hợp

Theo tư duy logic thông thường, các sự vật, sự việc kết hợp với nhau sẽ tạo ra số lượng nhiều, thể mạnh hơn, lực cũng gia tăng. Nhiều thành ngữ, tục ngữ Việt Nam phản ánh điều đó: *Một cây làm chẳng nên non, ba cây chụm lại nên hòn núi cao; Đông tay hơn hay làm; Nhiều tay thì võ nên bộp; Nhiều áo thì ấm, nhiều người thì vui,...* Do vậy trong lập luận, người ta có thể sử dụng lý lẽ là sự kết hợp của các đối tượng, sự việc để tăng sức thuyết phục. Ví dụ trong chuyện vui sau:

(14) Trong giờ giải lao của buổi tập bóng, các cầu thủ kháo nhau về những cô bạn gái. Huấn luyện viên bực bội nhắc:

- Giờ giải lao cũng phải nói chuyện bóng đá!

Một phút yên lặng trôi qua, rồi một giọng nói cất lên:

- Này Jim, em gái của cậu có thích chơi bóng đá không?

Trong câu “Này Jim, em gái của cậu có thích chơi bóng đá không?”, người nói đã kết hợp “bóng đá” với “cô gái”.

<sup>(3)</sup>[https://vi.wikipedia.org/wiki/B%C3%A0n\\_tay\\_c%E1%BB%A7a\\_ch%C3%BAa\\_\(b%C3%B3ng\\_%C4%91%C3%A1\)](https://vi.wikipedia.org/wiki/B%C3%A0n_tay_c%E1%BB%A7a_ch%C3%BAa_(b%C3%B3ng_%C4%91%C3%A1)), truy cập 11.9.2020.

Thủ thuật kết hợp trong lập luận cũng được dùng không ít để nguy hiểm. Lúc đó, người ta dùng “lý lẽ bày đàn” hay là “viện dẫn đám đông” tức là kết hợp nhiều đối tượng vào trong phát ngôn. Ví dụ:

(15) *Bố*: Con ăn mặc gì kỳ vậy? Hở cổ, hở nách, hở bụng?

*Con*: Cụ “Khốt” ơi, *bọn bạn con*, *chúng nó* đều mặc như vậy [1, tr.291].

(16) Có phải mình tôi đi ngược chiều đoạn này đâu, *cả đám người kia* cũng đi ngược chiều kia.

Hai phát ngôn trên đều kết hợp số đông để áp đảo, chứng minh mình không phải là trường hợp cá biệt.

### III. KẾT LUẬN

Có thể nói hoạt động giao tiếp ngôn ngữ diễn ra trong xã hội rất đa dạng và phong phú. Tùy theo mục đích phát ngôn, người nói có thể lập luận nhằm chứng minh, phân tích, lý giải, thuyết phục người nghe về một điều gì đó. Và khi ấy, nếu ta biết sử dụng các thủ thuật sao chép, đảo ngược, bất đối xứng, chuyển chiều, kết hợp như đã nói ở trên thì có thể đạt được hiệu quả nhất định – với điều kiện trong phạm vi áp dụng – tức là đúng với logic khách quan. Các thủ thuật trong lập luận chỉ mới được nghiên cứu gần đây đối với một số thủ thuật phổ biến, chắc chắn rằng nó sẽ còn được mở rộng nghiên cứu thêm với những thủ thuật khác.

### IV. TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Nguyễn Đức Dân, *Muôn màu lập luận*, Nxb.Trẻ, TP.HCM, 327 tr., 2020.
- [2] Nguyễn Đức Dân, *Ngữ dụng học*, tập 1, Nxb.Giáo dục, 259 tr., 1998.
- [3] <https://laodong.vn/kinh-te/tien-nhieu-de-lam-gi-va-day-la-cau-tra-loi-cua-cac-ti-phu-the-gioi-658649.ldo>, truy cập: 09.9.2020.
- [4] <https://webgiaitri.vn/ba-con-ha-giang-bac-hai-khong-nhan-thi-khong-cho-di-tiep.html>, truy cập 09.9.2020]
- [5] Phan Dũng, *Phương pháp luận sáng tạo và đổi mới (Let's look through a new field: Creativity and Innovation methodologies)*, Nxb.Trẻ, 311 tr., 2010.
- [6] Phan Dũng, *Các thủ thuật (nguyên tắc) sáng tạo cơ bản (The basic creativity principles)*, phần 1, Nxb.Trẻ, 367 tr., 2010.
- [7] Trần Văn Tiếng-Jeon Hyea Kyeong, *Tiếng Việt hội thoại (dành cho người nước ngoài)*, tập II, Nxb. Mun Ye Rim (문예림), Seoul, Korea, 169 tr., 2004.
- [8] <http://www.truyencuoihay.vn/truyen-cuoi-ngan/con-lam-tien-si>, truy cập 02.11.2020.
- [9] <http://www.cdmedongcong.net/ChuyenCuoi/DoiSongXaHoi/VietNamDatNuocNhoTo.htm>, truy cập 04.9.2020.
- [10] <https://tuoitre.vn/can-cu-nao-xac-dinh-duong-ngap-tu-nuoc20180525142940102.htm>, truy cập 29.3.2019.

## THE TIPS IN ARGUMENT

Tran Van Tieng

Faculty of Oriental Languages and Cultures, HUFLIT

[tvtiengdph@huflit.edu.vn](mailto:tvtiengdph@huflit.edu.vn)

**ABSTRACT:** Argument is the operation of linguistic communication, taking place in everyday life in which the speaker uses the reasons to explain and persuade the listener to accept something. For a long time, the manipulations such as proving, synthesizing, interpreting, inducing, comparing, analyzing, rejecting and commenting are considered basic manipulations when working out arguments. And the reasons to be understood as common truths, having generality, as a basis for argument.

In a different approach, this article examines the use of a number of tips as the basis for arguments such as copying, reversing, symmetrizing, merging, moving to another direction, etc. The tip here to be understood as the single manipulation of thinking, as a clever way and mode when using the reason to lead the listener to a conclusion. In many communication situations, these tips prove effective in persuading listeners.

**Keywords:** argument, tip, reasoning, sophistry.