

KỸ NĂNG TƯ DUY PHÂN BIỆT & ĐÀM PHÁN - THUYẾT PHỤC

CHƯƠNG 1. ĐỂ CHIẾN THẮNG TRÊN BÀN ĐÀM PHÁN

Chiến thuật 1: ĐỂ THẮNG BÀN CỜ

Thuyết phục đàm phán như chơi cờ:

- Khi ta thuyết phục, đối phương sẽ đưa ra những lý do để từ chối, để thoái thác, để hạ giá. Ta gọi chúng là những quân cờ đen.

- Ngược lại, ta cũng có những lý do để khiến đối phương chấp nhận và hài lòng, đó là những bằng chứng, những lý lẽ, những số liệu, những ví dụ, những lợi ích, thậm chí là những cảnh báo về các rủi ro mà đối phương sẽ có thể gặp phải. Ta gọi chúng là những quân cờ trắng.

Trước khi đi thuyết phục ai đó, đừng “xách mình không” mà đi, hãy làm ba việc sau:

1. Liệt kê ra tất cả quân cờ đen có thể có của đối phương. Đánh giá vị thế từng con cờ, xem con nào mạnh, con nào chỉ là lý do phụ họa.
2. Ta cần phải biết mình có những quân cờ nào & vị thế của từng con.
3. Dự kiến xem, nếu đối phương đưa ra lý do từ chối A, thì ta sẽ lấy ra những quân cờ nào để đối phó, hóa giải, thuyết phục.

=> Sức mạnh đàm phán sẽ càng mạnh khi bạn càng có nhiều cờ trong tay.

** Lưu ý: Trong số các quân cờ của bạn, cần xác định đâu là giá chốt/ hoặc lợi ích cốt lõi (con vua) mà bạn không bao giờ đem ra đánh đổi.*

Cờ của đối phương	Cờ của bạn
- Lý do từ chối 1	+ Lý lẽ thuyết phục A + Lợi ích hấp dẫn B
- Lý do từ chối 2	+ Lý lẽ thuyết phục C + Bằng chứng D
- Lý do từ chối 3	+ Lý lẽ thuyết phục E + Số liệu F
V.v...	V.v...

* Ví dụ tình huống:

Chuyên viên A quan hệ khách hàng doanh nghiệp của ngân hàng ABC Bank đến gặp gỡ và trao đổi với Bà X (Giám đốc Công ty X, đang hoạt động trong lĩnh vực phân phối hàng tiêu dùng) về việc tái cấp hạn mức tín dụng (tái tục việc cho vay) cho công ty của bà. Đây là khách hàng VIP và luôn có các yêu cầu cao về chính sách lãi suất, phí và cơ chế phục vụ. Bà X đưa ra một số lý do về việc đang xem xét lại sẽ không vay tại ABC Bank nữa, bà đưa ra các nguyên nhân như sau:

“Lãi suất tại ABC Bank không cạnh tranh và thường biến động trong năm so với 1 số ngân hàng khác như Vietcombank, Vietinbank, Sacombank với chênh lệch từ 0.7% - 1.2%. Trong khi công ty bà hoạt động lĩnh vực phân phối hàng tiêu dùng với mức phần trăm lợi nhuận khá khiêm tốn. Ngoài ra, việc quyết định vay vốn sẽ do các thành viên trong Ban lãnh đạo của công ty quyết định, do đó dù rất quý và có cảm tình với chuyên viên A, tuy nhiên, sẽ khó tiếp tục hợp tác nếu ABC Bank không có các chính sách cạnh tranh hơn và ổn định hơn.”

=> Ở đây, ta thấy trong lời lẽ của bà X, bà đưa ra 3 quân cờ đen:

1. Lãi suất tại ABC Bank không cạnh tranh (tức lãi cho vay cao hơn ngân hàng khác).

2. Lãi suất tại ABC Bank thường biến động trong năm (không cố định).

3. Việc quyết định vay vốn sẽ do các thành viên trong Ban lãnh đạo của công ty quyết định, chứ không phải do một mình bà.

Vậy, nếu không có sự chuẩn bị, chuyên viên A sẽ không biết phải nói gì, không có lý do nào để hóa giải và khiến bà X thay đổi quyết định. Tuy nhiên, do đã chuẩn bị trước các quân cờ trắng, chuyên viên A đã hóa giải như sau:

1. Lãi cho vay tại ABC Bank đúng là cao hơn ngân hàng khác:

=> Bù lại, ABC Bank miễn phí cho tất cả các giao dịch, cộng lại các phí giao dịch này đôi khi bằng hoặc hơn cả chênh lệch lãi suất kia.

=> Tốc độ của ABC Bank khi giao dịch với các ngân hàng nước ngoài cực nhanh và đảm bảo an toàn. Điều này giúp công ty X của bà giao dịch nhanh chóng vì công ty bà hay nhập nguyên liệu từ nước ngoài.

2. Lãi suất biến động:

=> Đúng là lãi suất tại ABC Bank không cố định, tuy nhiên, lãi có thể lên cao hơn nhưng cũng có thể xuống thấp hơn. Do đó, nếu mặt bằng lãi suất trong năm giảm, thì công ty của bà X sẽ được hưởng lợi.

=> Nếu muốn, bà X có thể chọn hình thức vay với lãi suất cố định tại ngân hàng ABC.

3. Vay hay không là do cả Ban lãnh đạo của công ty quyết định:

=> Chuyên viên A nâng cao vị thế của giám đốc của bà, cô bảo rằng bà là lãnh đạo cao nhất, nên nếu bà muốn tiếp tục vay tại ABC Bank, tiếng nói của bà vẫn mang tính quyết định.

=> Ngoài ra, do đã từng vay tại ABC Bank, nên thủ tục đã có sẵn, hồ sơ thẩm định đã có sẵn, nếu công ty bà cần vay, thì không cần phải làm thủ tục thẩm định lại từ đầu, ngân hàng sẽ giải ngân nhanh chóng để công ty bà có thể quay vốn sớm.

Vậy, bà X đưa ra 3 quân cờ đen. Chuyên viên A đưa ra 6 quân cờ trắng để thuyết phục và hóa giải các gút mắc của bà. Do đó, sức mạnh đàm phán thiên về chuyên viên A.

BÀI TẬP 1:

- Ghi ra một tình huống mà bạn đã từng thuyết phục thất bại.
- Giả sử nếu được làm lại, bạn sẽ đưa ra những quân cờ trắng nào để hóa giải những quân cờ đen của đối phương?

BÀI TẬP 2:

- Ghi ra một tình huống mà bạn đang cần đàm phán, thuyết phục, xin tài trợ, hoặc nhờ vả.
- Ứng dụng phương pháp bàn cờ để chuẩn bị cho tình huống đó nhằm nâng cao sức mạnh đàm phán của mình.

Ví dụ 2:

Sau đây là chia sẻ của một "caller" - người chuyên thu hồi nợ qua điện thoại. Thông thường, khách hàng là những người muốn vay để tiêu xài, mua xe, mua điện thoại.v.v... và có lương hàng tháng. Bên cạnh các khách vay trả nợ đúng hạn, nhiều khách vay vi phạm hợp đồng, thiếu trách nhiệm, xem thường pháp luật, chậm trả hoặc không chịu trả, trong khi mỗi tháng (mỗi kỳ) đóng chỉ khoảng 1 - 3 triệu đồng.

- Khi đòi nợ, khách hay tung ra những quân cờ đen sau để trì hoãn việc trả nợ:

- Công ty trả lương chậm nên chưa có tiền
- Đang vay, đang chờ người thân đưa tiền
- Đang đi công tác xa, đang trong rừng, đang đi du lịch
- Xa bưu điện, xa kênh thu hộ, lại không biết lái xe

“Trước đó, có một nhân viên của công ty cô gọi điện thoại để đòi nợ nhưng cô đó đã xúc phạm tôi nên giờ tôi không trả!”

Mới bị ăn trộm vô nhà lấy hết đồ! Mới bị cướp!

Mới đi chữa bệnh nên hết tiền.

Khi gọi, nhân viên thu hồi nợ chỉ gặp người thân, người thân nói: Nó đi tù rồi, nó chết rồi, nó đi xuất khẩu lao động rồi, nó đi nghĩa vụ rồi, nó đang đi để...

=> Có 8 quân cờ đen thường gặp nhất.

- Khi đó, chuyên viên thu hồi nợ (caller) sẽ dùng cách quân cờ trắng như sau:

Yêu cầu cung cấp bằng chứng (cung cấp hóa đơn bệnh viện, cung cấp giấy đi nghĩa vụ, cung cấp biên bản nhà bị trộm cướp...) để báo cáo với Hội đồng thẩm định.

Nếu trả nợ chậm so với cam kết, phí phạt khá nặng, đôi khi còn nặng hơn so với việc đi vay nhanh. Động viên khách hàng tìm cách thanh toán đúng hạn để đỡ phát sinh phí phạt.

“Bên em sẽ xử lý nhân viên xúc phạm anh với điều kiện anh là khách hàng tốt. Bên em không thụ lý khiếu nại của khách đang vi phạm.”

Nếu công ty trả lương chậm thì có thể chỉ cần ứng trước 1/3 tháng lương để đóng cho kịp kỳ hạn.

Lùi thời hạn dần dần: Yêu cầu trưa nay đóng => lùi lại có thể chiều nay đóng => sẽ xin công ty gia hạn đến sáng mai => cố gắng đóng trong trưa mai đóng => hạn chót là chiều mai.

Hạ mức tiền (khách nợ 3 kì => yêu cầu đóng đủ 3 kỳ => cố gắng đóng 2 kỳ => đóng 1 kỳ thôi cũng được)

Hướng dẫn: Để tránh bị phạt, xem xem có thể mượn vợ vài trăm? Mượn ba mẹ vài trăm? Mượn bà con vài trăm? Mượn đồng nghiệp vài trăm? Mượn bạn bè, bạn nhậu vài trăm? Cộng lại là dư đóng 1 kỳ.

☑ Hướng dẫn: Cầm tạm dây chuyền, đồng hồ, bông tai, giấy chủ quyền, giấy tờ xe, giấy CMND, tài sản khác... vài ngày sau khi có lương sẽ lấy lại. Cách này sẽ có lợi hơn là phải chịu phí phạt hợp đồng vì đóng trễ.

☑ Hướng dẫn: Nếu người thân không cho mượn thì mình vay, vay người thân lãi suất cao hơn ngân hàng cũng được, còn đỡ hơn phải chịu phí phạt, vay trả nhanh cho đúng kỳ rồi có lương trả ngay, vài ngày chỉ tốn vài chục nghìn (chỉ hướng dẫn cho người bị chậm lương, tránh khuyên người thiếu nợ vay nóng).

☑ Nan nỉ: “Em cũng là nhân viên đi làm, còn phải nuôi con. Anh không trả, em sẽ bị đuổi việc. Em lạy anh...”

Trường hợp khách hàng có dấu hiệu bất hợp tác, thiếu trách nhiệm, xem thường pháp luật, khiêu khích ngân hàng và có dấu hiệu xù nợ:

✗ Cảnh báo: “Nếu không trả nợ, theo quy định, sẽ bị giữ cả vẹt/ tịch thu xe/ tịch thu tài sản. Anh không có phương tiện để di chuyển hoặc liên lạc rất bất tiện” => Động viên khách hàng cố gắng.

✗ “Nếu không trả nợ, 1500 nhân viên bên em sẽ làm phiền anh đến cuối đời.”

✗ “Đóng cho nhẹ nhàng thanh toán đầu óc nha anh.”

✗ “Lịch sử 25 năm của ngân hàng chưa từng có khách hàng nào có thể trốn nợ”.

✗ Sẽ cử người đến nhà, tìm đến chỗ làm.

✗ Sẽ liên lạc cơ quan làm việc & sẽ yêu cầu cơ quan treo lương.

✗ Có thể bị khai trừ Đoàn thể, mất chức vụ, mất uy tín...

✗ Gửi hồ sơ qua công an xã, công an sẽ xuống tận nhà.

✗ Bán qua công ty đòi nợ thuê. Công ty đòi nợ Đại Long sẽ không còn lịch sự nhẹ nhàng như nhân viên ngân hàng.

✗ Sẽ dây dưa pháp lý, ra toà án.

✗ Án phí đôi khi còn nặng hơn cả tiền đóng 1 kỳ.

✗ Bị đánh dấu là nợ xấu mãi mãi toàn hệ thống ngân hàng, sau này chứng giấy tờ khó khăn, không thể vay khi bệnh nguy cấp, khó xin việc làm...

V.v...

=> Vậy, trong khi đối phương có 8 quân cờ đen, thì nhân viên thu hồi nợ có tới hơn 22 quân cờ trắng để ứng phó. (Thực tế, còn một số quân cờ trắng khác nhưng vì lý do bí mật nghề nghiệp nên caller không tiện nêu ra).

Chiến thuật 2: ĐỪNG ĐƯA RA GIÁ TRƯỚC

Nếu có thể, hãy để đối phương ra giá trước. Vì nếu bạn đưa ra giá trước, bạn có thể bị hớ.

Chẳng hạn như, khi đi chợ, bạn thấy một mớ cá ngon. Bạn không bao giờ đề nghị người bán bán cho bạn với mức giá nào đó, giả sử như 200.000đ/kg chẳng hạn. Bởi người bán có thể chỉ có ý định bán với giá 170.000đ mà thôi. Cho nên, khi đi chợ bạn luôn luôn yêu cầu đối phương đưa ra giá trước.

Tuy nhiên, trong đàm phán, ta lại hay làm ngược lại.

Ví dụ: Trong buổi phỏng vấn tuyển dụng, đến lúc đàm phán lương, khi nhà tuyển dụng hỏi, một kỹ sư trẻ đã đề nghị mức lương 7 triệu/ tháng. Tuy nhiên, người kỹ sư trẻ này không biết rằng mức lương khởi vị trí đó tại công ty này là 8 triệu/ tháng. Vì đưa ra giá trước, người kỹ sư trẻ đã bị hớ và mất đi mỗi tháng 1 triệu đồng.

BÀI TẬP 3:

a. Thuật lại một số tình huống mà bạn đã từng “hớ” vì đưa ra giá trước.

b. Lần sau, nếu gặp tình huống tương tự, bạn sẽ làm gì?

Chiến thuật 3: “KHOẢNG KHÔNG ĐÀM PHÁN”

Khi bày bán một món hàng ngoài chợ, bạn có thể hài lòng khi bán với giá 10 đồng, nhưng bạn có thể báo giá 12 đồng và để khách hàng được trả giá. Việc tạo một “khoảng không” để đàm phán sẽ có các lợi ích sau:

=> Khả năng bán hàng đúng được giá mình muốn.

=> Tạo ra khoảng không về đàm phán. Ngăn buổi đàm bán đi đến ngõ cụt.

=> Tăng giá trị của món hàng.

=> Tạo cảm giác chiến thắng cho khách hàng.

(Trừ khi bạn bán hàng hóa với giá đã niêm yết sẵn, hoặc bạn lao động không phải vì tiền nữa mà là vì niềm vui và không quan trọng thù lao).

BÀI TẬP 4:

a. Thuật lại một số tình huống mà bạn đã từng bị âm giá, bị lừa, bị thiệt, bị mất từ chối, thuyết phục thất bại... vì không biết tạo ra khoảng không đàm phán.

b. Lần sau, nếu gặp tình huống tương tự, bạn sẽ làm gì?

Chiến thuật 4: “GIẬT MÌNH TRƯỚC BÀN ĐỀ XUẤT”

Nếu đối phương là người ra giá trước, bạn có thể giật mình nhẹ, thể hiện sự ngạc nhiên với ý muốn nói: “Sao mắc vậy?”

=> Điều này tác động vào tâm thế của đối phương, tạo cho tâm trí đối phương một khuynh hướng nhượng bộ.

* Lưu ý: Hãy thể hiện sự ngạc nhiên nhưng nằm trong giới hạn của sự lịch sự để không gây phản cảm.

BÀI TẬP 5:

Hãy liệt kê một số tình huống thực tế mà bạn có thể ứng dụng chiến thuật này.

Chiến thuật 5: “MIỄN CƯỠNG ĐỒNG Ý”

Nếu bạn là người bán; khi đối phương đưa ra một yêu cầu kèm theo, hoặc nhiều yêu cầu, bạn hãy thể hiện sự đau đầu trước yêu cầu của đối phương. Bạn thể hiện sự đấu tranh tư tưởng, căng thẳng khi tìm cách giải quyết yêu cầu của khách.

=> Khách sẽ có xu hướng giảm yêu sách họ lại.

Ngược lại, nếu bạn là người mua, hãy suy nghĩ, phân vân, lưỡng lự.

=> Người bán sợ mất khách và họ có xu hướng giảm giá xuống để đạt được thỏa thuận nhanh.

BÀI TẬP 6:

Hãy liệt kê một số tình huống thực tế mà bạn có thể ứng dụng chiến thuật này.

Chiến thuật 6: CUNG CẤP BẰNG CHỨNG

Nếu bạn là người mua, đối phương nói rằng bằng báo giá mà họ cung cấp là một mức giá rẻ, hoặc nói rằng sản phẩm của họ là chất lượng cao hàng đầu, hoặc nói rằng họ có hiệu suất làm việc tuyệt vời. Hãy yêu cầu bằng chứng chứng minh, nếu họ không đưa ra bằng chứng thuyết phục, họ có xu hướng sẽ đồng ý giảm giá, hoặc chấp nhận một số điều kiện của bạn.

BÀI TẬP 7:

Hãy liệt kê một số tình huống thuyết phục đàm phán trong thực tế mà bạn có thể ứng dụng chiến thuật này.

Chiến thuật 7: ANGEL & DEVIL



- Để thuận lợi khi thuyết phục đàm phán, bạn nên luôn là Angel (thiên thần), tức bạn là đồng minh của họ, bạn đang tìm cách giúp họ tháo gỡ vấn đề, giúp họ tránh cùng bị kỷ luật, giúp họ tránh bị rủi ro, giúp họ tránh bị mất khách hàng, giúp họ tránh thua lỗ...

- Tuy nhiên, sau lưng bạn phải có một thế lực “hắc ám” (Devil), đóng vai là người gây áp lực. Trong khi Angel sẽ giữ mối quan hệ thân thiện, chính Devil sẽ là yếu tố khiến họ phải chấp nhận các yêu cầu mà bạn đề ra.

* Ví dụ: Bạn là trưởng phòng tổ chức hành chính. Bạn yêu cầu 5 phòng khác phải nộp báo cáo đúng hạn để bạn tổng hợp. Tuy nhiên, có một vài phòng hay xao nhãng, không chú trọng nhiệm vụ này. Vậy, bạn có thể nhắc họ nộp báo cáo với tư cách là người đang lo lắng, vì “sếp rất quan trọng bản báo cáo này, sếp đang hối”, bạn sẽ không biết giải thích với sếp thế nào nếu như báo cáo này bị trễ. Vậy, bạn là đồng minh của họ, còn sếp đang giữ vai trò là Devil.

* Ví dụ: Tại công ty X, trưởng phòng thu mua thì rất dễ thương thân thiện, nhưng phó giám đốc phụ trách thì lại rất khó tính. Một hôm, chuyên viên kinh doanh của một công ty cung ứng vật liệu gửi bản báo giá cho vị trưởng phòng thu mua này. Vị trưởng phòng hẹn anh ta đến công ty để gặp phó giám đốc. Vừa bước vào phòng phó giám đốc, ông đã đập xuống bản báo giá và bảo “Anh báo giá thế này thì sao tôi hợp tác với anh được! Anh mang về đi!”. Anh chàng nhân viên kinh doanh khá hoảng, vì không biết lý do gì mà vị giám đốc lại giận dữ đến vậy. Vị trưởng phòng kéo anh ra ngoài rồi giải thích rằng: “Phó giám đốc của tôi là người rất có kinh nghiệm trong lĩnh vực này, nên khi nhìn vào bảng báo giá của anh thì đã thấy khá cao so với các đối tác cung ứng khác. Tôi rất muốn hợp tác với anh, tôi cũng rất quý anh; chỉ là tôi cần lý do để thuyết phục phó giám đốc. Anh xem xem có thể bớt được những khoản nào, hãy cho tôi mức giá sàn mà bên anh có thể cung cấp. Tôi sẽ tìm cách thuyết phục phó giám đốc.”

=> Trong trường hợp này, vị trưởng phòng đóng vai Angel, còn phó giám đốc đóng vai Devil, một người giữ mối quan hệ, còn một người gây áp lực.

Đây cũng là chuyên thuật đàm phán của một số công ty khôn ngoan, khi cử người đi đàm phán, họ luôn đi từ 2 người trở lên để chia nhau mỗi người một vai trò.

* Ví dụ: Bạn là chuyên viên quan hệ khách hàng. Khách đặt một danh sách sản phẩm, tuy nhiên chuyên viên kho lại chậm trễ. Bạn hỏi thúc chuyên viên kho xử lý đơn hàng của bạn, tuy nhiên bạn nên đứng ở vai trò là người đang lo lắng vì “khách hàng này rất khó tính, nếu giao trễ họ sẽ làm um lên, gọi đến hotline rồi thế nào cũng gây rắc rối cho bộ phận kho lẫn bộ phận quan hệ khách hàng”. Khi đó, bạn là đồng minh của nhân viên kho, còn khách hàng lại là Devil.

=> Ngoài ra, Devil có thể là: Thanh tra kiểm tra; Bị đánh giá 1 sao trên Google map; Bị báo chí phanh phui; Bị vi phạm pháp luật, dây dưa tòa án; Bị mất uy tín; Hội đồng kỷ luật; Đền bù bồi thường; Phải đi giải trình rất phiền phức; Nội quy nhà trường; Quy định nhà nước...

BÀI TẬP 8:

Tìm thêm ít nhất 3 “thế lực” có thể làm Devil trong các tình huống thuyết phục đàm phán.

BÀI TẬP 9:

Hãy ghi ra ít nhất 3 tình huống mà bạn đã từng đàm phán thuyết phục thất bại - hoặc đang cần đàm phán thuyết phục - hoặc sẽ cần đàm phán thuyết phục. Sau đó hãy suy nghĩ xem nếu bạn là Angel thì đâu sẽ là Devil?

Chiến thuật 8: “BÁNH ÍT ĐI THÌ BÁNH QUY LẠI”

Nếu đối phương đưa ra một yêu sách, để không bị thua thiệt, bạn cần yêu cầu đối phương bù lại bằng một yếu tố nào đó.

- Ví dụ: “Nếu tôi thực hiện việc đó cho anh thì sẽ phát sinh chi phí phát sinh, tốn thêm nhân lực. Anh có thể hỗ trợ tôi bù đắp chi phí này bằng cách nào?”

- Ví dụ: Bạn cùng phòng kí túc xá của bạn rất lười biếng, nên khi đến ngày cậu ấy trực vệ sinh thì lại hay nhờ bạn lau dọn phòng thay. Bạn đã giúp

nhiều lần và không muốn giúp nữa vì sẽ tạo tính ỷ lại cho đối phương. Khi đó, bạn có thể chia sẻ rằng bạn định dành thời gian đó để giặt đồ. Vậy, nếu bạn đã phụ trách lau nhà, thì bạn ấy sẽ phụ trách giặt đồ. Điều này sẽ tạo sự công bằng cho đôi bên, không khiến bạn phải thua thiệt và tạo thói quen đòi hỏi ở người khác.

- Ví dụ: Mức giá mà anh đưa ra thì chỉ có thể áp dụng khi nào mua với số lượng 5 sản phẩm trở lên. Vậy có mua với số lượng 5 cái chứ ạ?

BÀI TẬP 10:

Hãy liệt kê một số tình huống thực tế mà bạn có thể ứng dụng chiến thuật này.

Chiến thuật 9: CHIA NHỎ COMBO CỦA ĐỐI PHƯƠNG

Nếu đối phương đưa ra yêu sách, trong khi bạn không muốn từ chối vì sẽ bị mất lòng hoặc mất khách, nhưng cũng không thể chấp nhận hoàn toàn yêu sách. Khi đó, bạn nên chia nhỏ yêu sách của đối phương ra và chấp nhận một mục nào đó trong gói yêu sách đó.

- Ví dụ: “Combo này tôi thấy không có cái gì có vẻ hấp dẫn hết nhưng để tôi đọc kỹ xem có phần nào tôi có xài được hay không để ủng hộ anh!”

- Ví dụ: “Trong 6 cái này thì tôi không có xài được phần gì nhưng có cái số 4 là có vẻ phù hợp thôi bây giờ để ủng hộ anh tôi chọn mua cái phần số 4, anh tách nó ra giùm tôi!”

- Ví dụ: “Các điều khoản này khó khả thi quá anh. Nhưng để mình đọc kỹ xem có phần nào mình có thể hỗ trợ được anh không.”

- Ví dụ: “Các yêu cầu này thì đều không nằm trong chính sách khuyến mãi bên em, nhưng có cái số 3 & cái số 4 thì em có thể thuyết phục ủy ban thẩm định đồng ý được 2 cái này để hỗ trợ anh nha!”

BÀI TẬP 11:

Hãy liệt kê một số tình huống thực tế mà bạn có thể ứng dụng chiến thuật này.

Chiến thuật 10: GẶP NHĂM

Khi một người đã đồng ý một việc quan trọng thì sẽ dễ chấp nhận những thứ cộng thêm.

Ví dụ: Khi khách mua xe hơi, các hãng xe thường gắn kèm một gói trang bị bắt buộc (lót thảm, gắn vè che mưa, gắn thanh chắn chống va đập, nâng cấp màn hình, gắn cảm biến áp suất lốp, mua thêm gói bảo hiểm thân xe...) với giá khoảng vài chục triệu. Chiến thuật này thường được gọi là “Mua bia phải mua thêm lạc”.

Nếu bạn bị đối phương dùng chiến thuật “gặm nhấm”, bạn sẽ làm gì?

- Bạn lịch sự cảm ơn & nói không.
- Bạn nói rằng bạn không có quyền quyết định mua thêm!
- Đưa vào hợp đồng tất cả những thứ ta cần mua, kí đóng dấu và chốt hợp đồng. Khi hợp đồng đã chốt, họ không gặm nhấm được bạn thêm nữa.

BÀI TẬP 12:

Hãy tìm thêm ít nhất 3 ví dụ theo kiểu “Bán bia kèm theo lạc”.

BÀI TẬP 13:

Hãy liệt kê một số tình huống thực tế trong lĩnh vực nghề nghiệp của bạn mà có thể ứng dụng chiến thuật này.

Chiến thuật 11: KHÔNG TẠO HY VỌNG NHƯỢNG BỘ NGAY TỪ ĐẦU

Nếu bạn hay nhượng bộ, bạn sẽ tạo ra một hy vọng nào đó trong lòng của đối tác về thói quen nhượng bộ của bạn => Đối tác sẽ liên tục ép chúng ta.

Do đó, bạn có thể áp dụng chiến thuật này bằng cách: "Tôi không thích thương lượng, gửi bảng báo giá tốt nhất cho tôi!"

BÀI TẬP 14:

Hãy liệt kê một số tình huống thực tế mà bạn có thể ứng dụng chiến thuật này.

Chiến thuật 12: CHIẾN LƯỢC ĐE DOẠ

Cách 1: Nếu không hợp tác với bạn, đối phương sẽ gặp rủi ro gì, hoặc mất tiền bao nhiêu, hoặc gặp khó khăn gì.

- Ví dụ: “Năm sau em không chắc là lãi suất sẽ giữ được mức như vậy”.
- Ví dụ: “Đợt dịch bệnh thứ tư đang bắt đầu ập tới, nếu anh không mua bây giờ, khi dịch đến sẽ không trở tay kịp”.
- Ví dụ: “Có hai khách hàng khác đang đợi để mua sản phẩm này. Tuy nhiên, em bảo họ chờ vì em ưu tiên cho anh do anh liên hệ trước. Em hẹn với hai khách kia là 2 ngày nữa phải trả lời cho họ rồi.”

Nếu bạn bị đối tác áp dụng chiến lược đe dọa, hãy đối phó như sau:

- **Kiểm tra** (xem thật không)
- **Từ chối** (gây áp lực cho đối phương vì sợ mất cơ hội hợp tác)
- **Câu giờ** (gây áp lực thời gian chờ đợi)
- **Đề cho thời hạn cuối cùng trôi qua** (thực tế sẽ cho thấy đối phương sai & vô hiệu hoá con cò của đối phương)

Cách 2: Bạn đưa ra các rủi ro mà họ có thể sẽ gặp phải (như: bị mất tiền, bị đuổi việc, bị tai nạn, bị gãy xương, bị bệnh tật, bị tử vong...) cốt để đánh động vào nỗi sợ trong tâm thức đối phương.

Sau đó, bạn mới giới thiệu giải pháp của mình. Đối phương sẽ có xu hướng nhận thấy sự cấp thiết cần phải mua sản phẩm dịch vụ của bạn ngay mà ít đắn đo về giá (vì công việc hay tính mạng quý giá hơn nhiều so với số tiền bỏ ra). Phương thức này rất hay được áp dụng trong kinh doanh, quảng cáo.

BÀI TẬP 14:

Hãy liệt kê một số tình huống thực tế trong lĩnh vực nghề nghiệp của bạn mà có thể ứng dụng chiến thuật này.

Chiến thuật 13: RÚT LẠI BẢNG BÁO GIÁ

Ví dụ: “Sếp yêu cầu em rút báo giá này lại nếu đến ngày 30/8 anh chưa chốt việc mua hàng với bên em”.

Phương pháp này có tính ăn – thua rất cao nên chỉ sử dụng khi đưa ra báo giá đã lâu nhưng khách hàng chưa quyết.

Khi đó, bạn có thể:

- Rút từng phần hoặc rút toàn bộ báo giá.
- Rút từng phần sẽ nhẹ nhàng hơn.
- Rút toàn bộ thì tính quả quyết của bạn sẽ mạnh mẽ hơn & khiến khách hàng thấy bạn không giảm được nữa.
- Cách làm mềm và vẫn giữ mối quan hệ: Bạn làm theo chỉ đạo của cấp trên & bạn thì đứng về phía đối tác, luôn muốn làm ăn với đối tác.

BÀI TẬP 15:

Hãy liệt kê một số tình huống thực tế trong lĩnh vực nghề nghiệp của bạn mà có thể ứng dụng chiến thuật này.

Chiến thuật 14: PHƯƠNG PHÁP "BỎ CUỘC" ĐỂ DỪNG LẠI KHI CẦN THIẾT

“Take it or Leave it!” Nếu bạn đã tung hết cờ nhưng đối phương vẫn muốn chèn ép thì bạn cần dừng việc đàm phán lại và cho đối tác thấy bạn không

đàm phán nữa (nhưng vẫn giữ mối giao hảo - kết hợp với thủ thuật trình với cấp trên để giữ hoà khí)

=> Để đối phương biết bạn đây đã là giới hạn & bạn đã đến mức sẵn sàng dành thời gian cho khách hàng khác dễ chịu hơn.

=> Đây cũng là một cách đối phó với người sử dụng phương pháp Devil với bạn.

Chiến thuật 15: ĐÁNH LẠC HƯỚNG:

Hãy cảnh giác với những hạng mục mà đối tác nói chúng rất quan trọng đối với họ. Tâm trí của bạn sẽ tập trung vào nội dung đó mà lơ là đi các hạng mục không quan trọng đối với họ (họ đánh lạc hướng)

Ví dụ: “Anh đang rất phân vân về giá. Thật sự đây là chỗ anh bán khoản nhất trước khi kí hợp đồng... Thôi nếu em không giảm giá cho anh được thì tăng thời hạn cho anh vậy!”

Câu chuyện trải nghiệm:

Vài ngày trước, một cậu trai trẻ đến thăm ao cá vừa mới khai trương của người chú, phí câu cá ở đây là 300.000đ.

Người chú vốn giỏi tiếng Anh, hay đọc các sách báo tạp chí nước ngoài để học hỏi các ý tưởng kinh doanh nên nghĩ ra rất nhiều cách thức kinh doanh mới lạ. Ông cam kết với khách: nếu ai không câu được cá sẽ đưa cho một con gà. Thế là rất nhiều người đều đi. Khi trở về, mỗi người đều vui vẻ mang về một con gà. Chỉ một tuần sau, ông đã thanh lý được hàng nghìn con gà.

Sau này, cậu mới biết, dưới ao không có cá. Ông chú là người nuôi gà chuyên nghiệp.

Một tháng sau, bắt chước chú mình, cậu khai trương một ao cá khác, ở một địa điểm khác. Ao này cậu cho người ta đến câu cá miễn phí, ai muốn tới câu thì cứ đến câu không tốn tiền.

Nhưng khi câu được con nào phải lấy con đó, giá là 150.000đ một kí. Kết quả có rất nhiều người đi. Bởi ao này rất nhiều cá, câu là lát sau dính ngay,

người câu rất thích, có khi một ngày câu được mấy chục con. Tất cả mọi người đều cảm thấy mình là bậc thầy câu cá.

Thực ra, cá này cậu mua về từ chợ bán sỉ với giá vốn 50.000đ một kí.

Sau vài tháng, làm ăn khá khả, cậu khai trương một ao cá khác. Ao cá này không câu bằng cần mà lại cho khách được phép tung chài thả lưới bắt cá. Cậu cung cấp sẵn chài lưới, có áo tơi cho khách mặc, đội mũ đan rộng vành, trèo lên thuyền nhỏ, giả trang thành ngư dân, trải nghiệm cuộc sống sông nước.

Ao cá có người phụ trách chụp ảnh đẹp, cho khách hàng chia sẻ trên mạng. Cuối cùng, cá đánh bắt được bán với giá 150.000đ một kí. Rất nhiều người thích đi. Một lần tung chài hay thả lưới là bắt được cả mấy kí cá. Có khách phấn khích quá, thả lưới mấy lần, thu được cả chục kí.

Ao cá một ngày tiêu thụ tăng dần từ vài trăm kí mỗi ngày, có khi bán được hơn cả tấn. Khách hàng trải nghiệm bắt cá thật vui vẻ và có nhiều ảnh đẹp. Khu phía sau lại có chòi để khách ngồi nghỉ, nếu khách có nhu cầu ăn uống, nhà bếp sẽ chế biến cá và tính phụ thu. Nếu không ăn hết, khách có thể mang đi hoặc bán giá sỉ cho người ngồi thu mua ở cổng khi ra về.

(Trích Giáo trình Kỹ năng tư duy sáng tạo)

=> Ý tưởng khôn ngoan “mở ao cá - để bán gà” dựa trên nguyên lý “giương Đông kích Tây”, dùng cam kết để hấp dẫn khách đến câu cá, nhưng thu lợi nhuận ở việc bán gà. Các ý tưởng còn lại cũng vậy.

BÀI TẬP 16:

Hãy rà soát lại xem bạn đã từng mắc bẫy “đánh lạc hướng” trong những lần mua hàng nào hoặc trong những trường hợp nào mà đến giờ mình vẫn không hay biết?

BÀI TẬP 17:

Hãy liệt kê một số tình huống đàm phán thuyết phục trong thực tế mà bạn có thể ứng dụng chiến thuật này.

Chiến thuật 16: FEEL – FELT – FOUND

FEEL (cảm thấy): Tôi hiểu tại sao anh lại cảm thấy điều đó.

FELT (đã cảm thấy): Nhiều người cũng đã từng cảm thấy giống như vậy trước đây.

FOUND (nhận ra): Nhưng sau khi họ sử dụng dịch vụ của chúng tôi thì họ nhận ra rằng....

=> Giúp tránh tranh cãi trong buổi đàm phán, làm mềm các tình huống căng thẳng.

=> Giúp đưa ra lý do thuyết phục, đồng thời cho thấy nhiều người cũng đã mua hàng/ đã đồng ý/ đã kiểm chứng.

BÀI TẬP 18:

a. Hãy liệt kê một số tình huống trong thực tế mà bạn có thể ứng dụng chiến thuật này.

b. Thực hành đóng vai với một người bạn triển khai một trong các tình huống đó để tập luyện.



Chiến thuật 17: "TUNG HÒA MÙ"

Bạn đưa ra rất nhiều số liệu, đưa ra rất nhiều biểu đồ, đưa ra rất nhiều bằng chứng chuyên môn, đưa ra rất nhiều thông tin và dùng thuật ngữ chuyên ngành, sử dụng các cụm từ tiếng Anh khó hiểu để trình bày... cốt để khiến đối phương rối trí. Khi đầu óc họ đang rối rắm, bạn đưa ra phương án cho họ lựa chọn, giống như họ đang sắp chết đuối giữa đại dương thông tin và bạn quăng cho họ chiếc phao để thoát, họ sẽ có xu hướng lựa chọn phương án mà bạn khuyến nghị để đỡ phải suy nghĩ rắc rối.

Chiến thuật 18: "KHAI THÁC LỖI"

Cố gắng tìm những lỗi trong sản phẩm, dịch vụ của đối phương. Dù là lỗi nhỏ, nhưng nó là bằng chứng cho thấy sản phẩm dịch vụ của đối phương không hoàn hảo. Từ đó, khiến đối phương yếu thế.

Ví dụ: Sản phẩm có màu không sắc nét như hình ảnh trên file; Sản phẩm có vết trầy; Sản phẩm có số đo chênh lệch với chỉ số đã báo; Dây chuyền thiếu một số dụng cụ; Máy móc xả thải hơi cao; Thời gian hoàn thành chậm hơn so với dự kiến; Dịch vụ bị các khách hàng trước đây đánh giá thấp trên mạng xã hội...

Chiến thuật 19: "XONG RỒI!"

Sử dụng khi đối phương gây áp lực và muốn đòi thêm lợi ích khi hợp đồng đã ký.

=> Ứng phó: Bạn nói rằng công việc đã triển khai và nếu thay đổi thì phải phát sinh chi phí.

Chiến thuật 20: Thuyết phục bằng "NHAN SẮC"

Ai cũng là con người, mà là con người thì đều có bản năng trong vô thức. Một trong các bản năng mạnh mẽ trong tâm thức con người chính là có thiện cảm một cách rất tự nhiên đối với những đối tượng có ngoại hình đẹp, gu ăn mặc thời trang thu hút, phong thái duyên dáng và hấp dẫn. Điều khiến bạn phải kiên trì để xem một bộ phim chưa hẳn là cốt truyện mà là vì một nam chính rất đẹp trai, hay một nữ chính vô cùng đáng yêu xinh xắn. Một soái ca đứng lên phát biểu sẽ thu hút hơn nhiều so với một người bình thường đứng nói những câu tương tự.

Do đó, bạn có thể tận dụng quy luật tạo thiện cảm vô thức này bằng cách:

- Khiến mình trở nên thu hút hơn, dễ nhìn hơn, sạch sẽ thơm tho gọn gàng tươm tất.
- Ăn mặc đẹp nhất có thể (nhưng vẫn phải phù hợp với hoàn cảnh xuất hiện) mỗi khi cần đàm phán hay thuyết phục.
- Nếu bạn không thể xinh đẹp hay soái ca hơn được nữa, vậy hãy đi cùng một người xinh đẹp khác để ngồi vào bàn đàm phán. Đó là lý do vì sao các vị giám đốc thường phải dẫn theo một cô thư kí chân dài để gặp gỡ bàn bạc làm ăn với các đối tác của mình.

BÀI TẬP 19:

Hãy suy nghĩ xem, bạn có thể làm gì để trở nên thu hút hơn?

Hãy học thêm một vài lớp trang điểm hoặc thời trang để cải thiện hình ảnh của bản thân.

BÀI TẬP 20:

Hãy suy ngẫm xem trong thực tế bạn đã từng phải “xiêu lòng” vì nhan sắc của đối phương trong những trường hợp nào?

BÀI TẬP 21:

Hãy liệt kê một số tình huống trong mà bạn có thể ứng dụng chiến thuật này.

Chiến thuật 21: Thuyết phục bằng "UY TÍN"

- Nếu sản phẩm của bạn đã được một người có uy tín kiểm chứng và tin dùng, thì độ dày uy tín của người đó sẽ được tích hợp vào uy tín của sản phẩm. Ví dụ:

+ Kem đánh răng này được Hiệp hội Nha khoa Hoa Kỳ khuyên dùng, nên quý vị có thể hoàn toàn yên tâm về chất lượng.

+ Mỹ phẩm này đã được nữ diễn viên “vedette” A sử dụng và cô cũng khuyên mọi người nên dùng thử. “Vedette” A vốn kén chọn mỹ phẩm dữ lắm, mà vẫn được cô ấy dùng trong thời gian dài là bạn hiểu rồi hen!

- Nếu lời nói này do một người có vị thế cao phát biểu, thì lời nói đó có sức nặng hơn một lời nói thông thường. Người có vị thế chính là những người có uy tín trong lĩnh vực mà bạn đang muốn thuyết phục người khác. Đó có thể là một chính trị gia, là một người nổi tiếng, là một chuyên gia, một kỹ sư giỏi, một người lãnh đạo của tổ chức, là giảng viên của lớp, là một hiệp hội chuyên môn. Ví dụ:

+ Trong một buổi tư vấn tuyển sinh, một vị lãnh đạo đến từ một trường đại học trong lĩnh vực công nghệ thông tin đã chia sẻ với toàn thể học

sinh tham dự một dự báo về nhu cầu nhân lực trong lĩnh vực công nghệ thông tin sẽ còn tăng mạnh trong 10 - 15 năm sắp tới. Do đó, thí sinh thi vào ngành công nghệ thông tin sẽ rất dễ có việc làm và mức lương sẽ cao hơn so với mặt bằng chung. Để tăng sức nặng cho lời nói, ông chia sẻ: “Dự báo này không phải tự tôi nghĩ ra, mà là Phó thủ tướng đã từng trình bày dự báo này trước Quốc hội vào năm 2021”.

+ Một lớp trưởng đứng lên triển khai kế hoạch tổ chức một sự kiện và kêu gọi cả lớp tham gia. Một thành viên trong lớp đứng lên phát biểu rằng kế hoạch này có vấn đề. Lớp trưởng đáp rằng: “Mình đã trình kế hoạch này để xin phép Ban chủ nhiệm khoa rồi. Thầy trưởng khoa đã xem qua kế hoạch này, thầy hoàn toàn đồng ý và không yêu cầu điều chỉnh gì cả.”

+ Người mẹ thay vì bắt con phải thi vào ngành Y theo ý mình, bà đã đồng ý để cậu con trai thi vào ngành Công nghệ thực phẩm mà con yêu thích và phù hợp; vì cậu đã nhờ giáo viên chủ nhiệm điện thoại và thuyết phục mẹ mình về việc chọn nghề phải phù hợp với hứng thú và năng lực.

- Nếu bản thân bạn là người có uy tín, đã tạo được niềm tin nơi đối phương, thì lời bạn nói ra sẽ có sức nặng hơn nhiều trong tâm trí của họ. Do đó:

+ Nên luôn luôn giữ lời hứa, nói là làm.

+ Nên luôn hoàn thành đúng hạn, chất lượng đúng như cam kết.

+ Nâng cao uy tín của bản thân bằng cách nâng cao thực lực thực tế, làm tốt, làm giỏi.

+ Một số trường hợp uy tín còn được nâng cao khi bạn có những bằng cấp uy tín, có học vị cao.

+ Ngoài ra, uy tín còn đến từ nhân cách và lối sống của bạn, tạo ra bởi những nét tính cách tốt mà bạn bộc lộ một cách tự nhiên trong công việc và trong giao tiếp.

BÀI TẬP 22:

a. Hãy suy nghĩ xem, bạn có thể làm gì để có uy tín mạnh hơn trong lĩnh vực nghề nghiệp của mình?

b. Hãy suy nghĩ xem, bạn có thể làm gì để có uy tín mạnh hơn trong giao tiếp và cuộc sống?

BÀI TẬP 23:

Hãy suy ngẫm xem trong thực tế bạn đã từng bị thuyết phục bởi uy tín, bởi độ nổi tiếng, hoặc bởi vị thế của đối phương trong những trường hợp nào?

BÀI TẬP 24:

Hãy liệt kê một số tình huống thực tế mà bạn có thể sẽ cần phải ứng dụng chiến thuật này.

Chiến thuật 22: Thuyết phục bằng "SỐ ĐỒNG"

- Nếu sản phẩm của bạn đã được rất nhiều người dùng, nghĩa là chúng rất tốt.

- Nếu lời nói của bạn đã được rất nhiều người kiểm chứng, nghĩa là chúng rất đúng.

- Nếu bảng báo giá của bạn đã được rất nhiều khách hàng đồng ý, nghĩa là nó rất hợp lý.

- Nếu bạn được rất nhiều lá phiếu ủng hộ từ người khác, nghĩa là bạn rất được tín nhiệm.

- Quán ăn của bạn được rất nhiều người đánh giá 5 sao trên Google map, trên Foody; Homestay của bạn được rất nhiều 5 sao trên Booking, trên Agoda; sản phẩm dịch vụ của bạn nhận được rất nhiều khen ngợi trên các trang đánh giá trực tuyến... nghĩa là sản phẩm dịch vụ của bạn rất tuyệt vời.

- Một mình bạn nói có thể đối phương không tin, nhưng nhiều người đều nói như vậy thì đối phương dễ bị thuyết phục hơn.

BÀI TẬP 25:

Hãy suy ngẫm xem trong thực tế bạn đã từng bị thuyết phục bởi số đông trong những trường hợp nào?

BÀI TẬP 26:

Hãy liệt kê một số tình huống thực tế mà bạn có thể sẽ cần phải ứng dụng chiến thuật này.

Chiến thuật 23: Thuyết phục bằng cách đưa ra ít nhất "HAI SỰ LỰA CHỌN"

- Không ai thích bị áp đặt vì mọi người đều có cái tôi riêng. Do đó, ai cũng thích được lựa chọn hơn. Vì vậy, nếu muốn đối phương chấp nhận, hãy đưa ra ít nhất 2 phương án cho họ lựa chọn.

Ví dụ: Bạn đang bị quá tải, trong khi đồng nghiệp kế bên thì bạn biết là họ đang rảnh nên định nhờ đồng nghiệp hỗ trợ. Có hai cách nói:

- + Cách 1: “Bạn ơi giúp mình việc này đi?!” => Bạn sẽ dễ bị từ chối.
- + Cách 2: “Bạn ơi hôm nay việc nhiều quá mình chưa xử lý kịp, nhờ bạn giúp mình một việc với, sau này khi bạn bận mình sẽ phụ lại nhen? Hiện có việc A thì hơi khó và lâu, còn việc B thì dễ hơn và cũng nhanh. Bạn xem có thể phụ giúp mình việc nào được?” => Đồng nghiệp có xu hướng chọn việc dễ (và đây chính là việc bạn định nhờ họ làm; còn nếu họ chọn việc khó thì bạn lại càng được nhẹ).

Tất nhiên, cách này không phải lúc nào cũng thành công 100%, nhưng sẽ nâng cao tỉ lệ bạn thuyết phục được thành công lên nhiều so với cách thông thường.

- Con người rất sợ bị thiệt, họ thường hay so sánh trước khi mua hàng. Khi bán hàng, hãy đưa ra ít nhất 2 sự lựa chọn, họ sẽ so sánh và có xu hướng chọn sản phẩm nào mà họ thấy tốt nhất. Ngược lại, nếu bạn chỉ đưa ra 1 sự lựa chọn và thuyết phục họ mua, họ sẽ có xu hướng phản vệ tâm lý nhiều hơn vì sợ bị bạn lừa.

Ví dụ: Bạn đang bán máy móc.

+ Nếu bạn dẫn họ đến 1 con máy tốt và thuyết phục khách hàng chọn, họ sẽ không thích mua.

+ Nhưng nếu bạn dẫn họ đến xem 3 con máy khác nhau và cho họ so sánh, họ sẽ có xu hướng chọn mua con máy nào mà họ thấy tốt nhất so với nhu cầu của họ.

- Con người luôn muốn chọn cái tốt hơn. Nếu bạn chỉ có 1 sản phẩm duy nhất để bán, hãy chế biến chúng thành các phiên bản khác nhau, và cho khách hàng lựa chọn.

Ví dụ: Bạn đang bán 1 công thức chế biến thực phẩm. Nên chia công thức này thành 2 “options”:

+ Option 1: Công thức A1 dễ chế biến hơn nhưng chất lượng sẽ thấp hơn, hao phí nguyên liệu nhiều nên giá thành lại đắt.

+ Option 2: Công thức A2 chế biến phức tạp hơn chút, nhưng chất lượng sẽ vượt trội, tiết kiệm nguyên liệu nên giá sẽ rẻ.

Giá thành của hai công thức này là gần như nhau, hoặc chỉ chênh nhau chút đỉnh.

=> Khi đó, bạn sẽ làm nổi bật option 2 và khách hàng có xu hướng ưa thích option này hơn. Tuy nhiên, nếu họ mua option 1, thì bạn vẫn bán được hàng, vì cả hai sự lựa chọn này đều là sản phẩm của bạn.

Ví dụ: Các hãng điện thoại khi ra một sản phẩm mới, họ luôn tạo ra những “phiên bản” để khách hàng lựa chọn. Ví dụ như iPhone 8 ra đời thì có thêm phiên bản iPhone 8 plus; iPhone XS ra đời thì có thêm phiên bản iPhone XS Max; Samsung Galaxy S7 thì sẽ có thêm S7 Edge; Samsung Galaxy S22 thì có thêm phiên bản S22+ và S22 Ultra. Mục đích là để khách hàng có cái “so sánh nội bộ” các sản phẩm cùng dòng của chính họ với nhau. Nếu không có phiên bản nào để cho khách so sánh, khách hàng sẽ có xu hướng so sánh sản phẩm duy nhất của họ với sản phẩm của bên đối thủ, từ đó họ sẽ mất đi một lượng khách hàng.

BÀI TẬP 27:

Hãy suy ngẫm xem tình huống nào trong thực tế bạn đã từng chọn một trong “2 sự lựa chọn” mà đối phương đưa ra?

BÀI TẬP 28:

Hãy liệt kê một số tình huống thực tế mà bạn có thể ứng dụng chiến thuật này.

Chiến thuật 24: Thuyết phục "DU KÍCH"

- Nhiều khi bạn không cần trực tiếp thuyết phục đối phương, mà sẽ thông qua một người trung gian mà đối phương rất có niềm tin. "Người trung gian" thường là người thân, hoặc bạn bè, hoặc đồng nghiệp, hoặc người yêu, hoặc con cái của họ.
- Khách hàng mua sản phẩm của bạn, không phải vì họ quen biết bạn, mà là vì bạn bè của họ đã dùng, và họ đã được "truyền tai" về công hiệu của sản phẩm này. Chiến thuật này rất phù hợp khi bán các sản phẩm về giáo dục, về y tế và về mỹ phẩm.

BÀI TẬP 29:

Hãy liệt kê một số tình huống thực tế mà bạn có thể ứng dụng chiến thuật này.

Chiến thuật 25: Thuyết phục bằng phi ngôn ngữ: ánh mắt, sự "đụng chạm", cánh tay mở & khoảng cách đủ ấm áp

Phi ngôn ngữ là yếu tố tạo thiện cảm một cách vô hình, tác động vào tiềm thức của đối phương. Chẳng hạn như:

- Nếu bạn khoanh tay trước ngực trong buổi trò chuyện đàm phán, đối phương sẽ có cảm giác bạn không hứng thú hoặc có cảm giác cuộc đàm phán này đang bế tắc.
- Nếu bạn bắt tay quá nhẹ, không cười, đối phương cũng có cảm giác bạn thiếu nhiệt tình.
- Nếu bạn bắt tay tương đối chặt và nồng ấm, khi ngồi tay luôn mở rộng, người hơi ngả về phía trước (rút ngắn khoảng cách giữa hai bên) để thể

hiện sự quan tâm, mắt nhìn đối phương nhiều hơn, hay mỉm cười thân thiện khi đang nghe và gật đầu trong lúc đối phương đang nói... bạn sẽ tạo nên một bầu không khí rất ấm áp. Đặc biệt, thỉnh thoảng một cái “chạm” trong lúc trò chuyện sẽ khiến hai bên trở nên vô cùng gần gũi. (Lưu ý: nên chạm vào các chỗ mở và “công cộng” như cánh tay của đối phương chẳng hạn, và chạm một cách rất tự nhiên trong khi đang trò chuyện; tuy nhiên nên tránh chạm vào người khác phái nếu chưa đủ thân thiết hoặc tránh chạm vào các chỗ nhạy cảm.)

- Thỉnh thoảng, rượu bia hay một bữa ăn ngon cũng tạo nên bầu không khí cởi mở giữa hai bên. Điều này giúp nâng cao tỉ lệ đàm phán thành công hơn nhiều so với một buổi đàm phán khô khan và cứng nhắc.

BÀI TẬP 30:

a. Đăng kí học phần Kỹ năng giao tiếp để biết cách tạo thiện cảm và ứng dụng vào đàm phán thuyết phục.

b. Tìm đọc quyển “Cuốn Sách Hoàn Hảo Về Ngôn Ngữ Cơ Thể” của tác giả Allan và Barbara Pease để biết giải mã cử chỉ phi ngôn ngữ của đối phương và biết cách tạo thiện cảm bằng các cử chỉ phi ngôn ngữ.

Chiến thuật 26: CHÂN TÌNH

Dù nghe có vẻ “cải lương”, vì thương trường là chiến trường, hoặc bàn đàm phán là một đấu trường; tuy nhiên, bạn và đối phương ai cũng là con người, đều có nhu cầu tin tưởng và được người khác tin tưởng.

“Một trăm cái lý không bằng một tí cái tình”. Trong rất nhiều tình huống, đối phương đồng ý với bạn là vì đối phương có cảm tình với bạn, vì bạn chân thật, vì bạn uy tín, vì bạn đối xử với họ bằng tấm chân tình.

Cho nên, “chân tình” không phải là chiến thuật, nhưng lại là chiến thuật cao cấp nhất. “Vô chiêu” đôi khi lại là “hữu chiêu cao cấp nhất”.

BÀI TẬP 31:

Hãy liệt kê một số tình huống đàm phán thuyết phục trong thực tế hoặc một số người mà bạn cần phải chân tình.

LƯU Ý:

1. Phải luôn tỏ ra cảm kích trước sự nhượng bộ của đối tác.

- Khi phía bên kia nhượng bộ dù là nhỏ nhất hãy tỏ ra cảm kích & cảm ơn.
- Ngược lại, khi ta nhượng bộ đối tác, hãy cho đối tác biết: "*Mình thật sự ít nhượng bộ vấn đề này lắm. Vì quý anh nên mình mới đồng ý chứ người khác thường là mình không có đồng ý.*" => Khiến họ trở nên đặc biệt.

2. Ứng xử khi bị đối phương “Giăng bẫy”:

Đôi khi, **đối tác tạo ra vấn đề** để yêu cầu chúng ta bù đắp lại.

- Ví dụ: *Làm cái này thêm cho tôi đi? / Không được à? / Nếu vậy phải có gì bù cho tôi chứ!*

=> Phân biệt được **vấn đề nào thật, vấn đề nào do đối tác tự tạo ra** & chỉ bù đắp với riêng vấn đề đó thôi, không bù đắp cho một vấn đề không có thật.

- Ví dụ: *Khách nói lãi suất ngân hàng khác cạnh tranh hơn 1,2% => Đây là vấn đề thật, ta đồng ý bù bằng quyền lợi khác.*

- Ví dụ: *Khách nói ngân hàng khác chiết khấu cho họ 0,8%; trong khi điều này không có thật => Ta có thể hỏi đáp rằng chi tiết này ta không thể chứng minh được với Ban thẩm định, yếu tố này cũng vi phạm chính sách của hệ thống các ngân hàng và vi phạm pháp luật nên ta không thể thuyết phục được Ban thẩm định.*

3. Ứng xử khi đối phương dùng chiến thuật “**Tôi không có quyền quyết định**”:

Nếu đối phương nói "Tôi không phải là người ra quyết định mà người quyết định sẽ là các thành viên của công ty/ của hội đồng/ của ban giám đốc".

=> Hãy nhấn mạnh quyền lực của họ: "Tôi biết đây là vấn đề quan trọng và chị là người phụ trách việc này. Mặc dù có uỷ ban nhưng tiếng nói của chị sẽ đóng vai trò quyết định trong việc ra quyết định cuối cùng."

Ngược lại, không nên cho đối tác biết bạn là người ra quyết định cuối cùng. Vì sao? Vì bạn sẽ không còn đường rút.

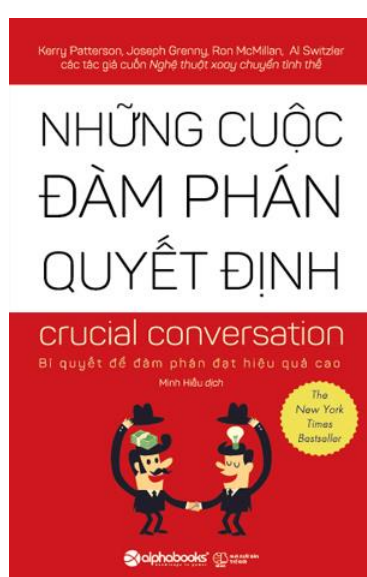
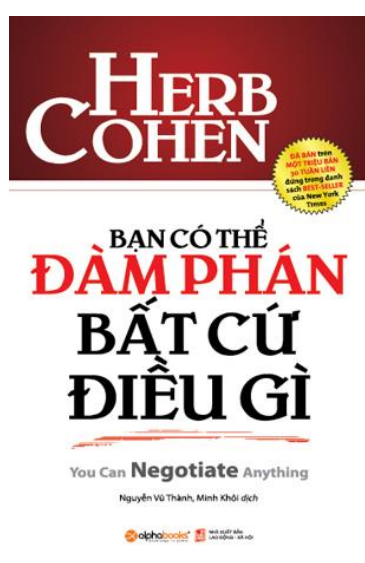
Giả sử, khi bạn nói: "Em cần hỏi ý kiến của cấp trên" => Đối phương yêu cầu: "Cho tôi số điện thoại của cấp trên để tôi gọi luôn?" => Ứng xử: Hãy cho biết cấp trên là một hội đồng/ uỷ ban thẩm định giá nên bạn phải thuyết phục rất nhiều người về yêu cầu này.

BÀI TẬP 32:

Tìm đọc các sách về Nghệ thuật thuyết phục, Nghệ thuật đàm phán và tìm ra ít nhất 10 kỹ thuật đàm phán thuyết phục khác. Sau đó chia sẻ các kỹ thuật này với tập thể.

Gợi ý 12 tài liệu tham khảo:

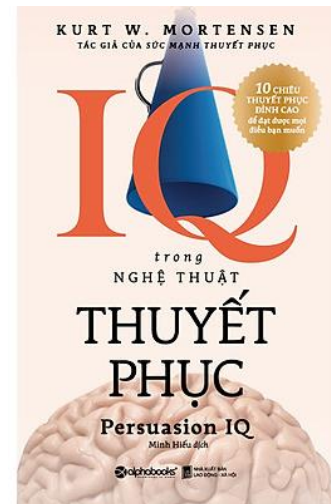
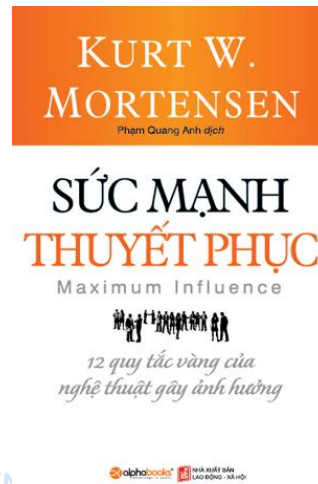
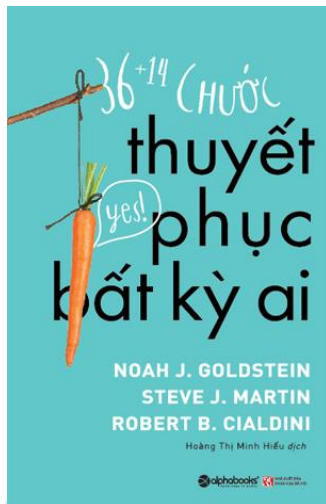
1. **Bạn Có Thể Đàm Phán Bất Cứ Điều Gì** - Herb Cohen
2. **Những Cuộc Đàm Phán Quyết Định** - Kerry Patterson, Joseph Grenny, Ron McMillan, Al Switzler
3. **Những Đòn Tâm Lý Trong Thuyết Phục** - Robert B. Cialdini



4. **36 Chước Thuyết Phục Bất Kỳ Ai** - Robert B. Cialdini, Noah J Goldstein, Steve J. Martin

5. **Sức Mạnh Thuyết Phục** - Kurt W. Mortensen

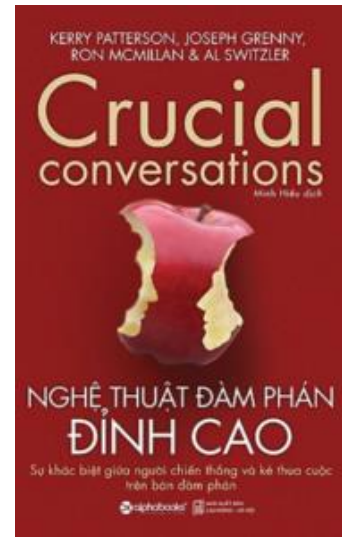
6. **IQ Trong Nghệ Thuật Thuyết Phục** - Kurt W. Mortensen



7. **Giữ Thế Thượng Phong Trên Bàn Đàm Phán** - Roger Dawson

8. **Đừng Bao Giờ Chia Đôi Lợi Ích Trong Mọi Cuộc Đàm Phán** - Chris Voss

9. **Nghệ Thuật Đàm Phán Đỉnh Cao** - Kerry Patterson, Joseph Grenny, Ron Mcmillan và Al Switzler



10. **Nghệ Thuật Đàm Phán Bất Bại** - Stuart Diamond

11. **Thuật Đàm Phán** - Brian Tracy

12. **Nghệ Thuật Đàm Phán** - Donald John Trump



CÔNG THƯƠNG TP. HCM
HCMC UNIVERSITY OF INDUSTRY AND TRADE

CHƯƠNG 2.

CÁCH PHẢN BIỆN TRONG CUỘC TRANH LUẬN

Kỹ năng này ứng dụng trong các trường hợp như:

- Phản biện và tranh luận trong một buổi họp nhóm
- Phản biện và tranh luận về một đề tài khoa học
- Phản biện và tranh luận về công việc tại công sở
- Phản biện và tranh luận trong giao tiếp
- Phản biện và tranh luận trong hội nghị, hội thảo, tọa đàm
- Phản biện và tranh luận trong đàm phán thuyết phục

Có một số kỹ thuật phản biện và tranh luận hiệu quả như sau:

Cách 1: YÊU CẦU BẰNG CHỨNG.

Trong khi tranh luận, để xác định tính chính xác của một luận điểm nào đó thì phải có căn cứ chắc chắn. Độ chắc của căn cứ sẽ quyết định độ tin cậy của quan điểm. Vậy, nếu bạn muốn thắng, hãy chuẩn bị trước chứng cứ hoặc yêu cầu đối phương đưa ra chứng cứ. 90% những điều con người nói ra chỉ là suy nghĩ của quan của họ, thế nên dùng cách này hầu như khó ai mà trưng ra được bằng chứng, kể cả trường hợp họ có đi chẳng nữa thì họ cũng không chuẩn bị kịp để mà đưa ra ngay trong cuộc họp.

Câu chuyện suy ngẫm:

Có một chàng trai bán rùa trong một khu chợ náo nhiệt.

–“Rùa đây! Rùa đây! Ai mua rùa? Hạc sống ngàn năm, rùa sống vạn năm. Rùa sống một vạn năm, giá rất rẻ!”.

Một người đàn ông trung niên nghe nói rùa sống được vạn năm, liền mua một con. Nhưng chẳng may, hôm sau rùa đã chết. Ông ta liền chạy ra chợ tìm người bán rùa, bực tức nói:

- “Này, tên lừa đảo! Người nói bán rùa sống được vạn năm, sao mua về mới đêm qua đã chết?”.

Chàng trai bán rùa cười ha hả, trả lời:

-“Thưa ông, như vậy thì xem ra đúng vào đêm qua rùa vừa tròn một vạn năm tuổi.”

(Truyện cổ Nhật Bản)

Vậy, nếu là người đàn ông trung niên, bạn sẽ nói gì với người bán rùa?

Thực ra, chàng trai bảo con rùa nọ đêm qua vừa sống đủ một vạn năm là hoàn toàn vô căn cứ. Chỉ cần yêu cầu đưa ra bằng chứng thì lời dối trá kia sẽ bị vạch trần.

Ví dụ:

Trong buổi họp, đối phương nói rằng phương án của họ hiệu quả hơn của bạn => Hãy yêu cầu họ cung cấp bằng chứng, số liệu, kết quả nghiên cứu (Ngược lại bạn cũng nên chuẩn bị bằng chứng của mình phòng khi bị hỏi ngược lại. Nếu không, bạn không nên nói rằng phương án của bạn hiệu quả hơn của họ, mà chỉ trình bày mô tả dự án và để người lựa chọn ra quyết định. Khi đó, bạn không cần phải trưng ra bằng chứng cho lời nói của mình.)

Ví dụ:

Trong buổi họp, đối phương nói rằng phương án của bạn khó triển khai vì sắp tới sẽ có luật ngăn cấm chuyện này => Yêu cầu họ dẫn nguồn chứng minh cho điều họ vừa nói.

Cách 2: LÝ DO ĐẦY ĐỦ

- Muốn bảo vệ tính chính xác của một quan điểm thì phải có lý do thuyết phục. Nếu bạn có lý do đầy đủ cho quan điểm của mình thì không ai có thể phản bác.

- Ngoài ra, nếu ai đó yêu cầu ta phải thay đổi lập trường vì một lý do nào đấy do họ đưa ra, ta phải xem xét lý do đó của họ đúng hay sai. Nếu đúng thì ta chấp nhận, nếu sai thì ta phải đưa ra lý lẽ hoặc bằng chứng để chứng minh rằng, lý do của họ là không hợp lý.

Câu chuyện minh họa:

Mẹ của Hương yêu cầu Hương chọn ngành bác sĩ để học, nhằm khi sau này trong nhà có ai bệnh tật thì còn có bác sĩ trong nhà vẫn hơn. Ba của Hương yêu cầu em chọn ngành quản trị kinh doanh để sau này tiếp quản công ty của ba. Bạn trai của Hương khuyên em chọn ngành sư phạm để có nghề nghiệp ổn định, sau này lập gia đình để nuôi dạy con cái. Hương thì thích ngành báo chí. Tuy nhiên, ba mẹ cho rằng nghề đó không phù hợp với con gái vì phải tiếp xúc với tội phạm nên rất nguy hiểm. Bạn trai của Hương bảo nghề đấy phải đi rất nhiều, có khi đi nhiều ngày liên tục, dậy sớm về trễ, sẽ không có thời gian chăm sóc gia đình. Tất cả đều yêu cầu Hương phải thay đổi lựa chọn.

=> Đầu tiên, Hương gặp mẹ và tâm sự:

“Con cảm ơn mẹ đã định hướng cho con. Con biết là nếu trong nhà có người làm bác sĩ thì khi ai đó đau ốm sẽ đỡ hơn rất nhiều. Mẹ cũng vì lo cho gia đình nên mới hướng con theo nghề này. Chỉ có điều con thì tay chân hơi vụng về, tính con không cẩn thận lắm, đầu óc cũng hay quên, nhất là mấy chuyện chi tiết tỉ mỉ. Nếu con làm bác sĩ, con mà lỡ vụng về tay chân một chút, nhất là khi mổ thì chắc hậu quả khó lường. Nếu phẫu thuật mà quên cái gì đó trong bụng bệnh nhân chắc gây chết người mẹ ơi. Con mà làm bác sĩ thì đôi khi hại người còn nhiều hơn là cứu người nữa. Với lại, học lực của con mà vào bác sĩ đa khoa thì bẫy phần là rớt chắc. Thôi, mẹ cho con học ngành con yêu thích, con dễ thành công trong nghề hơn, kiếm ra tiền con sẽ thuê bác sĩ về chăm sóc cho gia đình mình nha mẹ...”

- Sau đó, Hương gặp ba và tỉ tê:

“Con cảm ơn ba vì đã để lại công ty cho con. Con biết ba hướng con học quản trị kinh doanh cũng vì ba thương con và muốn con giàu có. Con thì không có óc kinh doanh lắm, con thử bán quây hàng trong hội chợ ẩm thực của trường thôi cũng lỗ lên lỗ xuống. Con thử bán quần áo online thử cũng chẳng đứa nào mua. Với lại, khi buôn bán, con cả nể quá, không có dám đưa ra giá cao, thậm chí đi chợ còn không dám trả giá. Con cũng không

thích căng thẳng, bon chen, không nhanh trí để xử lý khủng hoảng lắm. Con cũng đâu được làm lớp trưởng đâu, tại con làm lãnh đạo í ẹ lắm. Con mà tiếp quản công ty của ba không biết con sẽ đưa công ty đi xuống đâu, thậm chí phá sản hoặc mắc nợ như chơi. Ba cho con theo ngành con thích nha ba, còn công ty ba thuê quản lý giỏi về làm cho mình. Con nghe bạn con nói, ba bạn ấy cũng là giám đốc công ty, ba bạn ấy cho bạn ấy theo đuổi ước mơ, còn công ty thì sau này để lại cho bạn ấy nắm cổ phần để hưởng cổ tức, bạn ấy không nhất thiết phải trực tiếp làm. Ba thử suy nghĩ cách này xem nha ba?”

- Sau đó, Hương gặp bạn trai và thút thít một chút:

“Anh nè, nếu anh yêu em, mà ba mẹ bắt anh phải cưới con nhỏ Loan mà nah ghét, anh có hạnh phúc không anh? Em cũng vậy đó, em thích ngành báo chí, mà anh bắt em lấy ngành sư phạm, giống như bị ép lấy người mình không yêu và phải chung sống cả đời, sao em hạnh phúc được đúng không anh? Với lại, em nóng tính lắm, vào ngành sư phạm thế nào cũng gây xì-căng-đan cho coi. Mà tính em dạy học không có kiên trì được, em chỉ bài bạn em một hai lần mà nó không hiểu là máu nóng em nổi lên rồi. Em mà đi dạy học thì làm hông biết bao nhiêu thế hệ học sinh. Anh cho em lấy ngành mà em yêu nha anh?”

Ngoài ra, cuối mỗi cuộc trò chuyện với mẹ, với ba, với anh hai, Hương đều đưa ra lý do thuyết phục để chứng minh mình hợp với ngành báo chí. Chẳng hạn như:

- “Con học tốt môn Văn, cô khen con viết văn tốt.”

- “Con từng phụ trách tờ báo của lớp trong cuộc thi báo tường 20/11 và được thầy cô khen là các bài viết rất hay.”

- “Con đã tìm hiểu kỹ, làm báo chí có thể chỉ đi một thời gian đầu, sau đó có thể làm biên tập và chủ yếu làm ở văn phòng. Ngoài ra, tốt nghiệp ngành này có thể làm biên tập viên cho các công ty truyền thông, ví dụ như chuyên viết kịch bản, viết bài, không cần phải đi nhiều. Nếu có đi, thì không nhất thiết phải tiếp xúc với tội phạm mà sẽ là tiếp xúc với các chuyên gia, các nhân vật điển hình, những người giỏi xuất chúng trong xã hội. Đó là cơ hội quý để mình học hỏi từ họ nữa.”

Với các lý lẽ thuyết phục như trên, Hương đã bảo vệ được lập trường và được gia đình ủng hộ.

Cách 3: GIẢ SỬ NẾU ANH ĐÚNG...

Bạn có thể chiến thắng bằng cách: giả sử nếu điều anh nói là đúng, thì kết quả sẽ là... và cho thấy cái kết quả đó rất vô lý, không thể xảy ra được.

- Ví dụ: Khi tranh luận về việc làm người tốt có thiệt thòi, lép vế; bạn An lý lẽ rằng người tốt sẽ được báo đáp xứng đáng và hạnh phúc. Bạn Bình không đồng ý lắm vì xã hội vốn không công bằng và không phải người tốt nào cũng có kết quả tốt. Bạn Bình đưa ra cách phản biện như sau: “Giả sử nếu làm người tốt mà giàu có và hạnh phúc thì cả hành tinh này đổ xô đi làm người tốt hết rồi, đâu còn ai làm kẻ xấu nữa. Cho nên, làm người tốt là nên, nhưng phải kèm đi theo sự thông minh, nếu không cũng sẽ bị kẻ xấu lợi dụng và thua thiệt.”

- Ví dụ: Trong cuốn Kí Viên Kí Sở Kí (đời nhà Thanh) có ghi một vụ án như sau: Một cô gái chưa chồng và có chàng trai muốn lấy cô ta, nhưng đã bị ông bố cô gái từ chối. Thế là chàng trai nọ đã vu cáo rằng anh đã yêu nhau và ngủ với cô gái này nhưng bố cô gái lại ép cô tái giá. Quan huyện Vương Lâm Hành đòi cô gái đến hỏi chuyện, rồi đột ngột hỏi chàng trai: “Người đã là chồng cô này, vậy hãy nói trên tay cô ta có một cái sẹo, và sẹo ở tay mặt hay tay trái?”. Chàng trai cứng họng, không trả lời được. Viên quan kia đã nêu ra tình huống, giả sử đây đúng là vợ anh ta thì anh ta phải biết tình trạng vết sẹo. Lúc này, chàng trai lúng túng không biết, đương nhiên lộ ra cô gái không phải là vợ của chàng trai. Quan huyện đã khéo dùng cách "giả sử anh đúng" lựa để vạch trần ngay âm mưu chiếm đoạt cô gái của chàng trai.

=> Muốn có được hiệu quả tranh luận theo cách "Giả sử anh đúng" thì phải biết **phát hiện điều vô lý trong kết quả của đối phương, rồi nhắm vào điều vô lý đó mà đặt ra giả sử**. Như vậy, sẽ có thể đẩy đối phương vào chỗ lúng túng.

Cách 4: PHẢN CHỨNG LOẠI SUY.

Khi đối phương đưa ra một luận điểm sai lầm, ta sử dụng chính luận điểm đó để đưa ra một luận điểm tương tự để cho thấy luận điểm ban đầu là sai, ta gọi đó là thuật phản bác phản chứng loại suy ("loại suy" có nghĩa là suy luận cùng loại).

- Ví dụ:

Một hôm nọ, có một địa chủ uống rượu ở nhà. Đang khi cao hứng uống thì bình hết rượu. Hắn ta bèn quát người ở đi mua. Anh người ở cầm lấy bình, hỏi: "Thế còn tiền rượu?" Địa chủ bực bội mà rằng: "Có tiền mới mau được rượu thì giỏi giang cái nổi gì?". Anh người ở chẳng nói chẳng rằng, xách bình đi. lát sau, quay về mang theo bình rượu. Tên địa chủ mừng thầm, đón lấy bình mà rót rượu. Chẳng ngờ, rót mãi mà rượu không chảy ra. Thì ra là bình không. Địa chủ giận dữ quát lớn: "Sao không có rượu?" Lúc này anh người ở mới thủng thảng trả lời: "Rót được rượu từ bình có rượu thì giỏi giang gì?"

Ở đây, ta thấy anh người ở đã dùng thuật Phản chứng loại suy để phản bác tên địa chủ. Anh ta đã đi từ luận điểm của tên địa chủ: Có tiền mới mau được rượu thì giỏi giang cái nổi gì? Và dùng cách loại suy để đi đến luận điểm: Rót được rượu từ bình có rượu thì giỏi giang gì? Chính như vậy, anh ta đã nện một đòn mạnh mẽ vào tên địa chủ keo kiệt.

- Ví dụ:

Trong cuộc họp, anh An thấy đối phương đưa ra phương án online những quá tập trung vào khâu thiết kế nội dung quảng cáo sao cho bắt mắt mà bỏ qua khâu nhắm đối tượng mục tiêu. Anh An ví dụ: "Bỏ qua khâu nhắm đối tượng mục tiêu, ta làm như vậy cũng giống như đi gieo hạt, cứ tập trung vào hạt mà không quan tâm mình nên gieo ở mảnh đất nào, nếu hạt tốt mà gieo lên đá sỏi thì cây cũng không thể mọc nổi. Cho nên, tôi nghĩ ta phải chọn mảnh đất định gieo trước, rồi tìm hạt giống phù hợp thổ nhưỡng với nó thì sẽ hợp lý hơn."

Thuật phản bác phản chứng loại suy là một cách phản bác rất linh hoạt. Để có được hiệu quả tranh luận đẹp nhất, chúng ta cần lưu ý lựa chọn sự vật với quan điểm của đối phương để tiến hành suy luận cùng loại, để từ đó có được kết luận đối chọi với quan điểm của đối thủ.

Cách 5: LUẬN CHỨNG NHÂN QUẢ.

- Cách 1: Nhiều sự vật khác nhau nhưng lại cùng kết quả, mà các sự vật đó chỉ có chung 1 điểm, vậy điểm đó chính là nguyên nhân.

Ví dụ: Lô-mô-nô-xốp, nhà bác học Nga thế kỉ 18 trong một hội nghị khoa học đã bảo vệ quan điểm của mình, ông nói: “Tôi xát hai bàn tay lạnh cứng, và thế là tay dần dần ấm lại. Nếu chúng ta gõ mạnh mảnh đá lạnh giá, mảnh đá sẽ tóe ra tia lửa. Nếu chúng ta liên tục nện vào tấm sắt bằng chiếc búa, tấm sắt có thể nóng đến bỏng tay... Từ đó ta thấy: Vận động có thể sinh ra nhiệt”. Lô – mô – nô – xốp đã khảo sát những trường hợp khác nhau như xát hai tay, gõ đá, đập sắt mà nảy sinh hiện tượng phát nhiệt. Những trường hợp này trình trạng đều khác nhau, nhưng có một tình trạng giống nhau, đó là vận động. Từ đó rút ra kết luận: “Vận động có thể sinh nhiệt”. Như vậy, cách mà nhà bác học sử dụng là tìm cái giống nhau để xác định nguyên nhân.

+ Cách 2: Nhiều sự vật giống nhau nhưng lại khác kết quả, mà các sự vật đó chỉ có khác 1 điểm, vậy điểm đó chính là nguyên nhân.

Ví dụ: Một giáo sư sinh học qua thực nghiệm đã phát hiện ra rằng con dơi có đặc tính ra-đa, lấy tai để quan sát môi trường thay cho mắt. Trong khi đó, một học giả khác không đồng ý. Và thế là hai người đã tranh luận.

Giáo sư A: “Con dơi có thể bay lượn trong hang đá tối tăm rất chuẩn xác, không hề sai lầm. Tại sao vậy?”

Học giả B: “Bởi vì mắt của nó rất tinh tường, có thể nhìn ra mọi chướng ngại xung quanh dưới ánh sáng yếu ớt”.

Giáo sư A: “Vậy tại sao con dơi lại có thể bay qua rừng rậm trong đêm tối”.

Học giả B: “Là do có khả năng nhìn đêm rất tốt”.

Giáo sư A: “Khi ta bịt đôi mắt của dơi hoặc làm cho mù mà nó vẫn bay lượn được như thường. Vậy thì tại sao? Nếu bỏ đi màng che mắt của nó và bịt tai nó lại thì nó sẽ va đập lung tung khi bay. Điều này giải thích ra sao đây?”

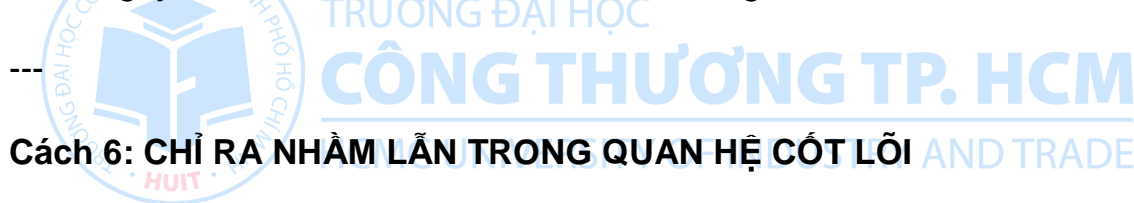
Đến đây học giả B hết mọi lý lẽ, phải chịu thua.

Ông giáo sư A đã quan sát các tình huống tương tự nhau, chỉ khác nhau chỗ bịt hay không bịt tai, do vậy mà rút ra được kết luận: “Con dơi xác định phương hướng bằng tai”. Do giáo sư đã sử dụng chính xác phép tìm cái khác nhau trong các tình huống tương tự để xác định nguyên nhân nên đã rút được kết luận không thể phản bác.

+ Cách 3: Thứ gì biến đổi dẫn đến kết quả biến đổi thì thứ đó chính là nguyên nhân.

Khi một hiện tượng nào đó xảy ra sự biến đổi và cái được nghiên cứu cũng biến đổi theo, thì từ đó xác định hiện tượng này là nguyên nhân của cái đang nghiên cứu.

Ví dụ: Một sinh viên nghiên cứu nguyên nhân lún của mặt đất một thành phố đã luận chứng là: “Những khu vực hút nước ngầm ít thì đất lún càng ít, những khu vực hút nước ngầm nhiều thì đất lún càng nhiều. Bởi vậy, rút ra kết luận: Nguyên nhân nền đất lún là do hút nước ngầm.”



Cách 6: CHỈ RA NHẦM LẤN TRONG QUAN HỆ CỐT LÕI

Chúng ta muốn thắng trong tranh luận thì phải tìm ra mối quan hệ mấu chốt, xem đối phương có nhầm lẫn hay không, nếu có, hãy làm rõ mối quan hệ đó.

- Ví dụ:

Cuối đời Tần, Hạng Võ và Lưu Bang tranh thiên hạ. Thành Ngoại Hoàng vốn do Lưu Bang chiếm giữ, Hạng Võ đánh mãi, hao binh tổn tướng, khó khăn lắm mới đánh chiếm được. Thành bị phá, tướng bỏ trốn, chỉ tội cho người dân. Hạng Võ hạ lệnh chôn sống hết thầy nam từ 15 tuổi trở lên, vì họ từng giúp quân giữ thành. Tin truyền ra, cả thành khóc.

Trong lúc gay go như vậy thì một cậu bé 13 tuổi đứng lên, đi tới quân doanh, xin gặp Hạng Võ. Hạng Võ thấy cậu bé, liền nói: “Thằng bé này gan quả không nhỏ, dám đến gặp ta!”. Cậu bé biết là Hạng Võ thích nghe nịnh, liền tìm lời nói dễ nghe: “Đại vương thường nói mình là cha mẹ dân, tôi là một thành viên trong đó, đương nhiên là con của ngài. Con nhớ tới bố mẹ,

lễ nào không dám đi gặp?”. Chỉ một câu nói mà Hạng Võ hả lòng. Lời lẽ của Hạng Võ liền trở nên ôn tồn: “Người tìm ta có việc gì, hãy nói ra đi!”

Thế là cậu bé liền trình bày mối hậu quả nghiêm trọng của việc sát hại dân thành: “Nếu những thành khác biết rằng ngài giết hại những người dân đầu hàng thì sẽ không bao giờ mở cửa đón tiếp mà liệu chết đến cùng. Và như vậy ngài luôn luôn có kẻ thù, muốn đánh chiếm địa bàn do vậy phải trả giá lớn!” Những lời cậu nói đã đánh trúng vào chỗ hiểm yếu trong lòng Hạng Võ, thế là ý định tàn bạo kia đã bị hủy bỏ. Dân cả thành do vậy đã đội ơn cậu bé thông minh dũng cảm.

Ta thấy, cậu bé này sở dĩ chỉ một câu mà làm cho Hạng Võ từ giận sang vui, từ đó thay đổi hoàn toàn quyết định của mình, là vì cậu đã nắm chính xác mối quan hệ giữa “cái Hạng Võ đang làm” và “kết quả ông ta muốn”. Ông ta ra lệnh “chôn sống hết thầy nam từ 15 tuổi trở lên vì họ từng giúp quân giữ thành” vì ông muốn “người dân các thành khác kinh sợ và không dám chống cự ông trong những trận đánh sau này”. Tuy nhiên, cậu bé đã chỉ ra sự nhầm lẫn trong mối quan hệ biện chứng giữa cái ông ta đang làm và kết quả ông ta muốn. Điều này giúp Hạng Võ tỉnh ngộ và thay đổi phương án hành động của mình.

- Ví dụ:

Người dân Philippines biểu tình và đập phá các khu công nghiệp, các cơ sở sản xuất của người Trung Quốc... vì phẫn nộ sự kiện tàu Trung Quốc xâm phạm lãnh hải của Philippines.

Tuy nhiên, một vị lãnh đạo địa phương đã thuyết phục đám đông ngừng đập phá nhờ chỉ ra sự thật rằng: “Xâm phạm lãnh hải là tàu của hải quân Trung Quốc. Còn người chủ của các xí nghiệp ở đây là người đang tạo ra công ăn việc làm cho địa phương chúng ta, là những người yêu mến và đến để làm ăn với đất nước của chúng ta. Hai đối tượng này hoàn toàn khác nhau. Đừng vì người kẻ xâm phạm ngoài lãnh hải kia mà lại đập phá những người bạn bè yêu quý mình ở đây.”

Vị lãnh đạo địa phương này đã thuyết phục thành công khi chỉ ra nhầm lẫn của người biểu tình về mối quan hệ giữa sự kiện xâm phạm lãnh hải và những người làm ăn chân chính.

Cách 7: DẪN CHỨNG BẰNG SỐ LIỆU.

“Con số không biết nói dối” (Ngạn ngữ phương Tây).

Để bảo vệ lập trường, nếu được, hãy lượng hóa thành con số có thể đếm được. Con số rất có sức mạnh bởi nó đại diện cho những sự thực không thể chối cãi. Vì thế, khi đưa ra con số chính xác, ta có thể sinh ra hiệu ứng uy tín và bảo vệ được lập trường một cách hiệu quả không ngờ.

Câu chuyện minh họa:

Trong môn Giáo dục công dân, cô giáo ra đề kiểm tra 15 phút: "Hãy viết về một hành động tốt có thật mà em đã làm trong ngày hôm nay".

Sau vài ngày, khi đã chấm xong, cô giáo gửi bài kiểm tra cho lớp. Khi phát bài ra, điểm của ai cũng rất cao. Tuy nhiên, cô giáo rút kinh nghiệm với cả lớp: *“Cô yêu cầu hãy kể lại một hành động tốt có thật mà mỗi người chúng ta đã làm nhưng hình như những câu chuyện lớp mình kể đa số không có thật. Lần sau lớp chúng ta làm bài lần sau cần phải trung thực hơn nhé!”*

Một bạn trong lớp đứng lên bảo: *“Chuyện của bọn em kể đều là sự thật ạ. Vì sao cô nghĩ chuyện kể của lớp đa số không có thật ạ?”*

Cô suy nghĩ một lát rồi hỏi: *“Lớp mình ai đã viết nhật được của rơi ngày hôm ấy, xin mời giơ tay lên nào? À, kết quả có 17 bạn. Lớp mình ai viết đã xách giỏ giúp cụ già lớn tuổi? Kết quả có 12 bạn. Còn ai đã nhảy xuống nước cứu em nhỏ bị té? À, có 7 bạn. Trong vòng một ngày có đến 17 của rơi bị đánh rơi đường và tình cờ rơi trúng 17 người của lớp chúng ta. Trong vòng một ngày, có đến 12 cụ già xách giỏ nặng và đều tình cờ gặp học sinh của lớp mình. Trong vòng một ngày, có tới 7 bạn nhỏ bị té xuống nước và tình cờ đều được học sinh lớp mình nhảy xuống cứu. Các bạn thấy trên đời này có chuyện tình cờ đến thế không?”*

Nghe các con số ấy, cả lớp đã cười ầm lên và thừa nhận, lớp mình là lớp "bốc phếp" nhất trên đời. Sau đó, lớp xin lỗi cô giáo và xin được làm lại bài kiểm tra.

Cách 8: ĐỐI CHIẾU LỊCH SỬ.

Kiểm chứng trong quá khứ (đối chiếu lịch sử) là phương pháp dẫn ra những sự kiện tương tự như hiện thực, để chứng minh quan điểm ta đưa ra đã từng được kiểm chứng trong quá khứ.

- Ví dụ:

Đường Thái Tông có một con tuấn mã mà ông rất yêu. Một hôm, ngựa không bệnh mà đột tử. Đường Thái Tông giận dữ, đòi giết người chăn ngựa (mã phu).

Lúc này, Trưởng tôn hoàng hậu can ngăn nhưng Đường Thái Tông không nghe, cho rằng hoàng hậu bênh vực vô lý và vẫn muốn giết người chăn ngựa. Trưởng tôn hoàng hậu bầm rằng: “Xưa kia Tề Cảnh Công vì ngựa chết mà cũng muốn giết mã phu. Án Tứ đã kể tội mã phu rằng: Người nuôi cho ngựa chết. Đây là tội thứ nhất. Người làm cho nhà vua vì ngựa chết mà giết người, trăm họ mà biết sẽ rất oán hận vua. Đây là tội thứ hai. Chư hầu biết việc này tất sẽ khinh nước ta. Đây là tội thứ ba. Kết quả Tề Cảnh Công tha tội cho mã phu. Bệ hạ đọc sách từng biết việc này, sao lại quên?”

Đường Thái Tông nghe xong hết giận, ngợi khen hoàng hậu.

Quyết định của Đường Thái Tông và Tề Cảnh Công là hai sự việc giống nhau. Trưởng tôn hoàng hậu muốn chứng minh việc giết mã phu ở hiện tại là sai lầm bằng cách khéo léo dẫn ra hiện tượng này đã được chứng minh trong lịch sử để làm luận chứng cho quan điểm của mình. Từ đó, khiến Đường Thái Tông hết giận mà tỉnh ngộ, vứt bỏ chủ trương sai lầm.

Do đó, muốn dùng phép đối chiếu lịch sử thì phải có kiến thức để khi lịch sử lặp lại, ta nhanh chóng tìm ra được mối liên hệ tương tự để chứng minh cho hiện thực.

Ngoài ra, “lịch sử” không có nghĩa là các sự kiện sử sách, mà còn là những sự kiện đã xảy ra mà có thể chứng minh cho quan điểm hiện tại của mình.

Ví dụ:

Thời dịch Covid đang bùng phát, bác sĩ N.N.K đã đăng một bài viết nói rằng “Covid không sao”, với nội dung bị Covid cũng chẳng sao, coi như tiêm thêm một liều vắc xin mà thôi.

Một bác sĩ khác tên T.H.T phản biện, cho rằng quan điểm trên không đúng, sẽ tạo tâm lý chủ quan và gây hại đến sức khỏe người dân. Vị bác sĩ này dẫn chứng rằng, tại một số nước phát triển như Anh, Mỹ, dịch Covid bùng phát trước Việt Nam. Ở các nước này, một tỉ lệ không nhỏ những bệnh nhân từng nhiễm Covid đã xuất hiện các di chứng hậu Covid, sức khỏe bị suy yếu dù đã khỏi bệnh. Do đó, quan điểm đúng là không quá hoảng sợ nhưng cũng không được chủ quan, không mắc Covid vẫn tốt hơn là mắc Covid.

Vị bác sĩ tên T.H.T đã phản biện bằng cách đối chiếu với “lịch sử” đã xảy ra ở nước khác để chứng minh rằng quan điểm của bác sĩ N.N.K là phiến diện.

Cách 9: LẤY PHÁP LUẬT LÀM CĂN CỨ.

Khi tranh luận, nếu phát hiện đối tượng có những lời nói hoặc việc làm trái pháp luật thì dẫn ra những quy định của pháp luật mà tấn công, khi đó, chắc chắn lập trường của họ dễ dàng bị đánh bại.

- Ví dụ:

Một hôm, đôi bạn trẻ đi vào một nhà hàng.

Cô gái giở thực đơn và bỗng mắt sáng lên: “Anh xem này, tay gấu! Mỗi đĩa 2 đồng thôi. Gọi hai đĩa chứ?”

Cậu bạn hưởng ứng: “Ai cũng bảo tay gấu quý, mà giá tiền không đắt, ok!”

Thế là họ kêu hai đĩa, còn gọi vài món ăn khác nữa. Lát sau, khi gọi tính tiền thì người bồi bàn chia giấy thanh toán: “Tất cả 425 đồng.”

“Sao? Anh tính nhầm rồi!” - Cậu bạn nghe chừng muốn xỉu.

Anh bồi bàn trả lời: “Tay gấu mỗi đĩa 200 đồng, anh chị hãy kiểm tra lại trong thực đơn.”

Hai người xem lại thực đơn, sau số 2 còn có hai số 0 nhưng được ghi rất nhỏ và không có dấu phẩy ở giữa. Lúc này đôi bạn trẻ khóc dở mếu dở. Đúng lúc đó, chủ nhà hàng bước ra, liếc hai vị khách không đủ khả năng

thanh toán và nói: “Không có tiền thì hãy để giấy tờ tùy thân lại”. Thế là hai người đành ngoan ngoãn nộp giấy tờ. Sau đó, phụ huynh đứng ra dàn xếp, xem có thể bớt cho chút nào không, nhưng ông chủ dứt khoát nói: “Không được thiếu một xu. Hẹn trong ba ngày không nộp đủ sẽ kiện ra tòa án”.

Gia đình hai bạn đành ngậm ngùi góp nhặt cho đủ số tiền 425 đồng. Hôm sau đưa trả và chuộc lại giấy tờ, theo tư vấn của một luật sư, gia đình đòi phải đưa hoá đơn khi thanh toán tiền. Sau đó, vị luật sư cầm hóa đơn đến Sở Công thương. Sau khi cơ quan chức năng xem xét các điều khoản pháp luật xong liền đến nhà hàng. Đồng chí Sở Công thương nói với chủ nhà hàng: “Có người kiện ông bán tay gấu, như vậy là trái với luật bảo vệ động vật hoang dã. Nay phải phạt 2000 đồng!”

Chủ nhà hàng thấy không thể trốn tránh được pháp luật được, vì đã xuất hóa đơn thanh toán. Ông ta cúi đầu buồn bã, bộ dạng thiếu não chẳng khác gì hai bạn trẻ trước đây một tuần. Ông ta hạ giọng: “Đồng chí, việc đã vậy, xin nói thật là chỗ chúng tôi làm gì có tay gấu. Cái gọi là tay gấu thực ra là gân bò.” - Ông chủ thừa nhận.

“Ông đã lấy gân bò giả làm tay gấu để lừa khách hàng. Căn cứ tình tiết, phạt 2000 đồng. Đồng thời phải trả khách hàng số tiền đã thu.” Trước quy định nghiêm khắc của pháp luật, lão chủ nhà hàng đành phải đầu hàng.

Vậy, hãy tìm ra trong quan điểm của đối phương, có điều gì có nguy cơ vi phạm pháp luật, điều đó sẽ làm mất đi hoàn toàn tính tin cậy của quan điểm và khiến đối phương rơi vào thế yếu.

Ví dụ 2:

Long là nhân viên kinh doanh, hàng tháng hưởng lương cố định và hoa hồng dựa trên doanh số bán được. Tháng này, Long không bán được hàng nên không có hoa hồng. Ngoài ra, Long còn bị trừ 50% tiền lương vì không đạt doanh số. Long gặp kế toán thì kế toán nói đây là quy định công ty, không bán được hàng mà nhận được 50% lương là may rồi.

An là nhân viên trong một công ty, An có đi làm muộn và bị phạt 100.000 đồng mỗi lần đi muộn. Vài lần An đi làm muộn, mỗi lần 2 đến 3 phút, cuối tháng nhận lương An bị thiếu 700.000 đồng. Khi An hỏi thì được kế toán trả lời là do An đi muộn nên bị trừ tiền.

Vậy, kế toán làm đúng hay sai? An và Long nên tranh luận thế nào? Điều này, ta phải căn cứ vào quy định của pháp luật.

“1. Khấu trừ tiền lương khi nào?”

Liên quan đến việc khấu trừ tiền lương của người lao động, Bộ luật lao động năm 2019 có quy định: Người sử dụng lao động chỉ được khấu trừ tiền lương của người lao động để bồi thường thiệt hại do làm hư hỏng dụng cụ, thiết bị, tài sản của người sử dụng lao động theo quy định của điều 129 của Bộ luật này. Người lao động có quyền được biết lý do khấu trừ tiền lương của mình. Mức khấu trừ tiền lương hằng tháng không được quá 30% tiền lương thực trả hằng tháng của người lao động sau khi trích nộp các khoản bảo hiểm xã hội bắt buộc, bảo hiểm y tế, bảo hiểm thất nghiệp, thuế thu nhập cá nhân.

Cụ thể: Người lao động làm hư hỏng dụng cụ, thiết bị hoặc có hành vi khác gây thiệt hại tài sản của người sử dụng lao động thì phải bồi thường theo quy định của pháp luật hoặc nội quy lao động của người sử dụng lao động.

Trường hợp người lao động gây thiệt hại không nghiêm trọng do sơ suất với giá trị không quá 10 tháng lương tối thiểu vùng do Chính phủ công bố được áp dụng tại nơi người lao động làm việc thì người lao động phải bồi thường nhiều nhất là 03 tháng tiền lương và bị khấu trừ hằng tháng vào lương theo quy định tại khoản 3 Điều 102 của Bộ luật này.

Người lao động làm mất dụng cụ, thiết bị, tài sản của người sử dụng lao động hoặc tài sản khác do người sử dụng lao động giao hoặc tiêu hao vật tư quá định mức cho phép thì phải bồi thường thiệt hại một phần hoặc toàn bộ theo thời giá thị trường hoặc nội quy lao động; trường hợp có hợp đồng trách nhiệm thì phải bồi thường theo hợp đồng trách nhiệm; trường hợp do thiên tai, hoãn hoãn, dịch họa, dịch bệnh nguy hiểm, thảm họa, sự kiện xảy ra khách quan không thể lường trước được và không thể khắc phục được mặc dù đã áp dụng mọi biện pháp cần thiết và khả năng cho phép thì không phải bồi thường.

2. Kỷ luật lao động là gì?

Kỷ luật lao động là một loạt các biện pháp mà người sử dụng lao động có thể áp dụng nhằm nhắc nhở, cảnh cáo, trừng phạt người lao động khi

người lao động có hành vi vi phạm nội quy, quy tắc lao động, tùy theo mức độ vi phạm.

Kỷ luật lao động là những quy định về việc tuân theo thời gian, công nghệ và điều hành sản xuất, kinh doanh do người sử dụng lao động ban hành trong nội quy lao động và do pháp luật quy định.

3. Các hình thức xử lý kỷ luật lao động

Có 4 hình thức xử lý kỷ luật lao động là: Khiển trách; Kéo dài thời hạn nâng lương không quá 06 tháng; Cách chức; Sa thải.

4. Nguyên tắc xử lý kỷ luật lao động

Việc xử lý kỷ luật lao động được quy định như sau:

- Người sử dụng lao động phải chứng minh được lỗi của người lao động;
- Có sự tham gia của tổ chức đại diện người lao động tại cơ sở mà người lao động đang là thành viên.
- Người lao động phải có mặt và có quyền tự bào chữa, nhờ luật sư hoặc tổ chức đại diện người lao động bào chữa; trường hợp là người chưa đủ 15 tuổi thì phải có sự tham gia của người đại diện theo pháp luật.
- Việc xử lý kỷ luật lao động phải được ghi thành biên bản.
- Không được áp dụng nhiều hình thức xử lý kỷ luật lao động đối với một hành vi vi phạm kỷ luật lao động.
- Khi một người lao động đồng thời có nhiều hành vi vi phạm kỷ luật lao động thì chỉ áp dụng hình thức kỷ luật cao nhất tương ứng với hành vi vi phạm nặng nhất.
- Không được xử lý kỷ luật người lao động khi đang trong thời gian sau đây:
 - + Nghỉ ốm đau, điều dưỡng; nghỉ việc được sự đồng ý của người sử dụng lao động.
 - + Đang bị tạm giữ, tạm giam.

+ Đang chờ kết quả của cơ quan có thẩm quyền điều tra xác minh và kết luận đối với hành vi vi phạm sau: người lao động có hành vi trộm cắp, tham ô, đánh bạc, cố ý gây thương tích, sử dụng ma túy tại nơi làm việc.

+ Người lao động nữ mang thai; người lao động nghỉ thai sản, nuôi con dưới 12 tháng tuổi.

- Không xử lý kỷ luật lao động đối với người lao động vi phạm kỷ luật lao động trong khi mắc bệnh tâm thần hoặc một bệnh khác làm mất khả năng nhận thức hoặc khả năng điều khiển hành vi của mình.”

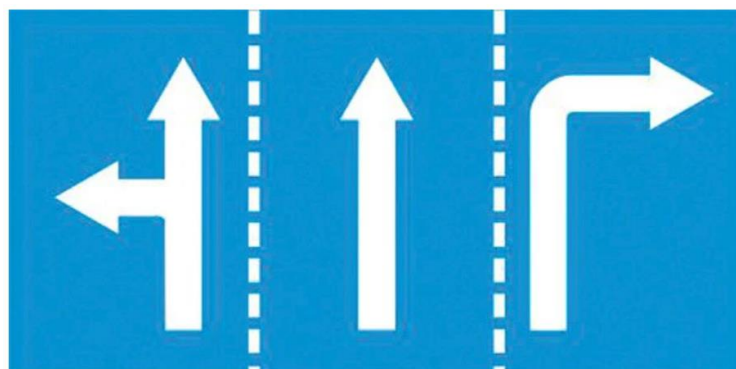
Quay trở lại với câu chuyện của An và Long, việc trừ thẳng tiền lương của nhân viên khi họ vi phạm là trái quy định của pháp luật. Bộ luật lao động quy định người lao động vi phạm thì có thể bị xử lý kỷ luật theo các hình thức sau: Khiển trách; Kéo dài thời hạn nâng lương không quá 6 tháng, cách chức; Sa thải. Nghiêm cấm hành vi xử lý kỷ luật lao động bằng cách phạt tiền, cắt lương của người lao động.

Như vậy, phạt tiền hay trừ lương là không được xem hình thức xử lý kỷ luật. Và đây là hành vi bị nghiêm cấm. Quy định nhằm bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp cho người lao động, tránh trường hợp phía người sử dụng lao động lạm dụng hình thức phạt tiền, trừ lương để uy hiếp, gây bất lợi cho người lao động. Căn cứ điểm b khoản 3 Điều 18 Nghị định 28/2020/NĐ-CP, người sử dụng lao động “dùng hình thức phạt tiền, cắt lương thay việc xử lý kỷ luật lao động” có thể bị phạt tiền từ 10.000.000 đồng đến 15.000.000 đồng. Ngoài ra, người sử dụng lao động buộc phải trả lại khoản tiền đã thu hoặc trả đủ tiền lương cho người lao động đối với hành vi vi phạm trên.

Do đó, người lao động có căn cứ là điểm b khoản 3 Điều 18 Nghị định 28/2020/NĐ-CP trong tranh luận. Điều này sẽ khiến lợi thế hoàn toàn nghiêng về người lao động vì kế toán công ty đã thực hành kỉ luật sai pháp luật.

(Lưu ý: Trong thực tế, người lao động nên thỏa thuận với công ty để có những biện pháp hợp tình hợp lý; luật pháp chỉ làm căn cứ để hai bên thi hành. Tốt nhất vẫn là đừng vi phạm nội quy lao động; hoặc nếu không đạt chỉ tiêu của một tháng thì ít nhất cũng đã đạt chỉ tiêu ở các tháng trước hoặc phấn đấu nỗ lực ở những tháng sau để hai bên cùng có lợi).

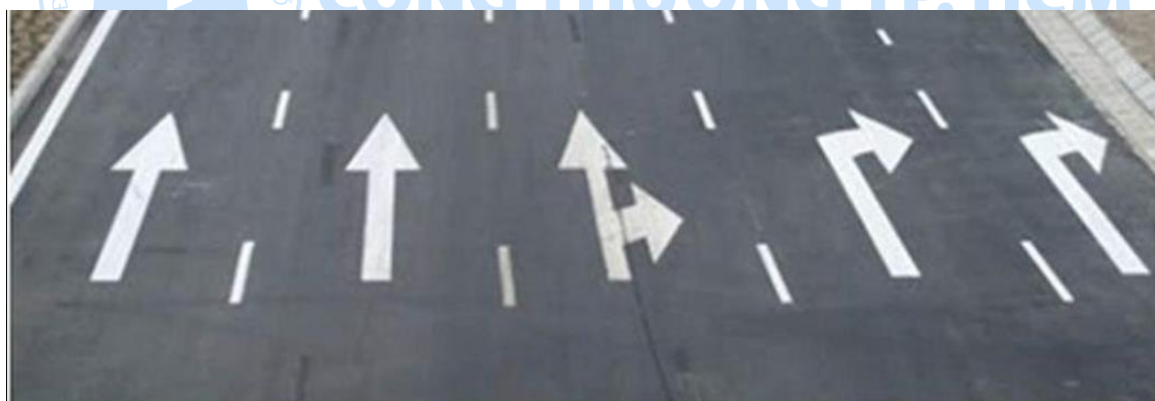
- Ví dụ 3: Ở những nơi đường giao nhau có đặt biển báo chỉ dẫn các hướng đi để phân chia luồng xe rẽ trái, luồng xe đi thẳng và luồng xe rẽ phải.



Biển báo 411 - Chỉ dẫn hướng đi trên mỗi làn đường.

Biển 411 đứng một mình thì nó chỉ là một biển báo chỉ dẫn thông thường và không có hiệu lực xử phạt.

Biển 411 chỉ có hiệu lực khi kết hợp với các vạch mũi tên chỉ hướng rẽ trên mặt đường (vạch kẻ đường 1.18) sau đây:



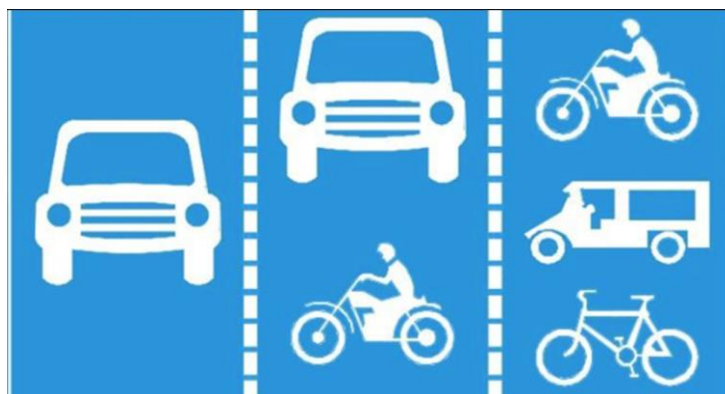
Vạch kẻ đường chỉ hướng rẽ 1.18.

Vạch kẻ đường 1.18 vẫn có hiệu lực khi không có biển báo 411 đi kèm.

Khi người tham gia giao thông đi thẳng ở làn đường có vạch chỉ dẫn rẽ trái hoặc rẽ phải, có thể có một số cảnh sát giao thông sẽ phạt lỗi “Đi sai làn đường, phần đường quy định” với mức phạt rất nặng (Theo Nghị định 100/2019/NĐ-CP, mức phạt đối với lỗi xe đi sai làn đường đối với ô tô là từ 3-5 triệu đồng và tước giấy phép lái xe từ 1-3 tháng. Đối với xe máy, mức phạt từ 400.000 – 600.000 đồng).

Thực tế, theo quy định pháp luật, đây không phải là lỗi “đi sai làn”, mà là lỗi “không tuân thủ chỉ dẫn của vạch kẻ đường” với mức phạt dành cho ô tô chỉ là 200.000 – 400.000 đồng, với người điều khiển xe máy là từ 100.000 – 200.000 đồng mà thôi. Nếu không có hiểu biết pháp luật để tranh luận, một người lái ô tô có thể bị phạt sai với số tiền lên đến 4 triệu đồng thay vì chỉ là 300 nghìn đồng.

Chỉ khi bạn



Biển R.415 - Biển phân làn



Biển số R.403a



Biển số R.403b



Biển số R.403c



Biển số R.403d



Biển số R.403e



Biển số R.403f

HCM
ND TRADE

Nhóm biển R.403 - gồm 6 biển riêng lẻ cho biết đoạn đường dành riêng cho từng loại xe. Ngoài loại phương tiện trên biển được đi lại, các loại phương tiện giao thông khác không được phép đi vào đoạn đường có đặt một trong các biển này.

Do đó, bạn cần phải hiểu biết luật để có thể tranh luận đúng sai với các trường hợp phạm lỗi của mình sao cho đúng với quy định của pháp luật. Tránh trường hợp bị lợi dụng sự thiếu hiểu biết và mất tiền oan.

Cách 10: YÊU CẦU KIỂM CHỨNG TRONG THỰC TẾ.

Thực tiễn là tiêu chuẩn duy nhất kiểm nghiệm chân lý. Không có lý lẽ nào mạnh mẽ bằng sự thật. Hãy chứng minh quan điểm của mình bằng kết quả thực tế để phơi bày những sự thật không thể nghi ngờ. Lúc đó, dù đối phương có lý lẽ thế nào cũng phải lặng im.

- *Câu chuyện minh họa:*

Có người muốn gặp một vị tướng, anh ta mang bộ quần áo lính do mình sáng chế ra cho vị tướng xem và cho biết bộ quần áo này chống đạn được. Vị tướng không tin: “Chất liệu mềm thế này không thể nào chống được đạn. Chúng tôi mặc áo giáp kim loại còn chưa chắc chắn được, huống hồ gì chiếc áo mỏng tanh này.”

“Chắc chắn là được, đây là loại vật liệu mà tôi đã dày công nghiên cứu.” - anh ta khẳng định.

Nghe xong, vị tướng bảo: “Vây, anh vui lòng mặc nó vào, tôi sẽ bắn thử.” Nghe xong, anh chàng xanh mặt và xin phép cáo lui.

- *Ví dụ:*

Phòng kinh doanh đang tranh luận vì 5 mẫu quảng cáo online được đề xuất bởi 5 đội. Đội nào cũng đều cho rằng mẫu thiết kế của mình hợp với tâm lý của khách hàng hơn, nên chắc chắn sẽ mang đến hiệu quả hơn các phương án khác.

Trưởng phòng kinh doanh quyết định cho chuyên viên thực thi chạy thử 5 mẫu quảng cáo với một khoảng ngân sách vừa đủ và kiểm nghiệm hiệu quả trong thực tế. Sau giai đoạn chạy thử, phòng kinh doanh đã chọn được 1 mẫu có hiệu quả thử nghiệm cao nhất và đổ toàn bộ ngân sách còn lại để đẩy mạnh mẫu này.

Không chỉ trong marketing quảng cáo, phương pháp “Thử - Sai” nói trên còn được ứng dụng trong chiến lược triển khai sản phẩm. Một công ty sản xuất nhiều mẫu sản phẩm khác nhau và thử nghiệm độ tiêu thụ của chúng so với nhu cầu của thị trường. Sau giai đoạn thử nghiệm, công ty sẽ chọn sản phẩm được ưa thích nhất và bắt đầu giai đoạn chinh phục thị trường thật sự.

Thực tiễn là tiêu chuẩn duy nhất kiểm nghiệm chân lí. Nếu có thể, hãy thử nghiệm để kiểm chứng một quan điểm là đúng hay sai.

Cách 11: HỎI "BẤT BÍ" ĐỂ KÌM ĐỐI PHƯƠNG

Có 2 loại câu hỏi dùng để tìm đối phương khi hùng biện, tranh luận:

a. Kiểu câu hỏi "Đúng hay không đúng?"

Có những quan điểm đối phương đưa ra bị rơi vào tuyệt đối hóa. Do đó, nếu biết hỏi khéo léo, đối phương sẽ tự bộc lộ mâu thuẫn trong chính quan điểm của mình, từ đó luận điểm của họ tự sụp đổ.

Dạng câu hỏi khéo thường dùng là dạng câu hỏi đóng, như:

- "Tóm lại là đúng hay không đúng?"
- "Tóm lại là có hay không?"
- "Tóm lại là được hay không được?"

- Ví dụ: Nghịch lý Tảng đá (*The Paradox of the Stone*)

Các nhà triết học kinh viện châu Âu thời trung cổ luôn nói rằng Thượng đế là toàn năng. Về điểm này, Cavnilo đã đặt ra câu hỏi: "Thượng đế có thể tạo ra một tảng đá nặng đến nỗi mà Ngài không thể nhấc nổi hay không?"

Với câu hỏi này, các nhà triết học kinh viện đã chịu thua. Vì xét cả 2 trường hợp, câu trả lời nào cũng mâu thuẫn với luận điểm mà họ vừa trình bày:

- + Trường hợp 1: Nếu Thượng đế có thể tạo ra được tảng đá đó, nhưng Ngài lại không thể vác nổi nó. Vậy, có 1 việc mà Ngài không làm được => Nên không thể gọi là toàn năng được.

+ Trường hợp 2: Nếu Thượng đế không thể tạo ra được tảng đá đó. Vậy, có 1 việc mà Ngài không làm được => Nên cũng không thể gọi là toàn năng được.

Qua mấy trăm năm, câu hỏi này vẫn chưa ai có thể trả lời. Tuy nhiên, ngày nay câu hỏi này chỉ thường được dùng cho các mục đích như: giảng dạy, học tập, lý luận logic học. Câu hỏi này không còn là vấn đề đáng để bận tâm trong tôn giáo. Vì trừ một số ít tôn giáo đặc biệt, thì tuyệt đại đa số các tôn giáo còn lại, điều quan trọng không phải là logic hay bằng chứng mà nằm ở đức tin.

- Ví dụ:

Khi An trình bày về một dự án, Bình phân tích dự án này có nhiều rủi ro và có thể mang đến thua lỗ, thất bại.

An không đồng ý với phân tích của Bình. Khi đó, Bình đã yêu cầu An khẳng định dự án này có chắc chắn thành công không?

=> Nếu An trả lời "không" thì mọi người sẽ không còn niềm tin vào dự án ấy.

=> Nếu An trả lời "Có, chắc chắn thành công!" thì Bình yêu cầu An sẽ hoàn toàn gánh mọi rủi ro và bồi thường mọi chi phí nếu thất bại. Tất nhiên An cũng không dám cam đoan vì nếu thất bại thì chi phí mà An phải trả cũng sẽ rất lớn.

b. Kiểu câu hỏi: "Là cái gì?"

Khi hùng biện tranh luận, ta có thể đưa ra loại câu hỏi khó mà cần đối phương phải trả lời chính xác, nếu đối phương trả lời sai, uy tín đối phương sẽ mất và thất thế trong cuộc hùng biện tranh luận.

- Ví dụ:

Trong cuộc thi hùng biện quốc tế, đề bài của đội A là: "AIDS là vấn đề y học, không phải là vấn đề xã hội". Đội B cần phải chứng minh ngược lại: "AIDS là vấn đề xã hội, không phải là vấn đề y học".

Sự thực là AIDS là vấn đề y học và lại cũng là vấn đề xã hội. Bởi vậy, khi hai bên chứng minh quan điểm của mình, muốn đánh đổ đối phương đều sẽ vấp phải khó khăn.

Đang lúc hai bên tranh luận đến độ khó phân giải thì bỗng đội B đặt ra câu hỏi: “Tôi muốn đội A trả lời cho một câu hỏi đơn giản, khẩu hiệu của ngày phòng chống AIDS quốc tế năm nay là gì nào?”

Cả bốn người trong đội A đều không ai biết cả, ngơ ngác nhìn nhau. Đến đây, đội B lên tiếng: “Khẩu hiệu năm nay là “Thời gian không đợi chúng ta, hãy hành động!”. Các bạn ngay đến vấn đề cơ bản này cũng không biết, chẳng trách bàn về AIDS mà vẫn rề rà” (tiếng vỗ tay, tiếng cười).

=> Câu hỏi của đội B: Khẩu hiệu của ngày phòng chống AIDS quốc tế năm nay "là gì"? "Là cái gì" chính là nội dung yêu cầu đối phương phải trả lời chính xác, và nếu không chính xác thì nghĩa là đối phương không có hiểu biết. Do đã khéo đặt câu hỏi mà đội B đã chọc thủng trận tuyến của đối phương và từ đó mà làm tan vỡ cả phòng tuyến kiên cố của họ.

Với câu hỏi "Là cái gì", nên chọn câu hỏi mang tính định lượng (tức phải trả lời chính xác bằng một con số) hoặc câu hỏi có đáp án chính xác và có thể kiểm chứng ngay được. Khi yêu cầu đối phương trình bày một cách chính xác, nếu đối phương không thể trả lời được hoặc nảy sinh những cái sai thì thường đưa họ đến thế yếu và đi đến thất bại.

Hai dạng câu hỏi trên tuy khác nhau nhưng đều chung một nguyên lý là khiến đối phương không thể trả lời, từ đó mà thất bại. Đáp án của câu hỏi “Được hay không được?” xem ra thì đơn giản nhưng lại kiến đối phương tiến thoái lưỡng nan. Với câu hỏi "Là cái gì?" thì yêu cầu đối phương phải trình bày một cách chính xác. Và nếu đối phương không thể trả lời được hoặc nảy sinh những chi tiết sai thì thường đưa họ đến thế yếu và đi đến thất bại.

Cách 12: BIẾT RÕ MÀ VẤN HỎI.

Câu chuyện suy ngẫm:

Vua nước Tề là Cảnh Công có một con ngựa quý bỗng nhiên ốm chết. Cảnh Công thấy vậy vô cùng giận dữ, bèn hạ lệnh chặt hết chân tay người coi ngựa, và lớn tiếng đe: “Ai dám xin cho hắn sẽ bị giết!”

Tướng quốc Ân Tử trước hành vi bạo sát vô lối đó của nhà vua cũng rất không bằng lòng. Để cứu người coi ngựa, cần phải khuyên can nhà vua, và ông ta đã nghĩ ra một kế hay. Ông ta đi đến trước người coi ngựa và túm lấy tóc người này, còn tay thì dơ dao lên, ngựa mặt nói với Cảnh Công: “Đại vương, có một điều chưa rõ, xin ngài dạy. Thời xưa Nghiêu Thuấn – các bậc vua hiền minh khi chặt chân tay người, không biết là chặt cái gì trước?”

Một lúc sau Cảnh Công mới hiểu ra Ân Tử chính là đang châm biếm mình, ông ta đành khoát tay bảo: “Tướng quốc đừng có chửi bóng chửi gió nữa. Ta không chặt tay chân nó nữa là được chứ gì?”

Ở đây ta thấy, Ân Tử biết rõ rằng những bậc vua hiền như Nghiêu Thuấn thời trước có bao giờ dùng hình phạt chặt tay chân đâu. Ông ta biết rõ mà vẫn hỏi, như vậy là ngầm báo cho Cảnh Công rằng chặt tay chân là việc mà thánh hiền xưa không làm và muốn làm vua hiền thì đừng chặt tay chân người ta. Ân Tử biết rõ như vậy mà vẫn hỏi rõ ràng đã khôn khéo đạt được cái đích tranh luận.

Để nói ra những điều mà mình khó nói, lúc này có thể giả vờ như mình không hiểu biết và đặt câu hỏi để đối phương tự ngộ. Lưu ý: Phải giả vờ cho thật giống, vì người không biết thì không có tội.

Cách 13: THUẬT TRÁNH TRẢ LỜI CÂU HỎI KHÓ

Trong tranh luận, trước một số câu hỏi mà đối phương nêu ra, chúng ta thấy khó trả lời hoặc không muốn trả lời hoặc không tiện trả lời, thì chúng ta phải bằng những cách khôn khéo để né tránh.

Có 2 cách tránh như sau:

a. Hỏi ngược lại đối phương (phản vấn)

- Ví dụ:

Vào năm 1964, trong buổi diễn thuyết tại Hoa Kỳ, một mục sư da trắng hỏi một lãnh tụ da đen một câu hỏi khó: “Ngài đã có chí hướng giải phóng người da đen, trong khi người da đen châu Phi lại nhiều, sao không đi châu Phi?”

Lãnh tụ da đen nghe xong, mỉm cười rồi hỏi lại một câu: “Thế ngài đã lập chí giải phóng linh hồn, linh hồn ở địa ngục rất nhiều, sao ngài không xuống địa ngục?”

Và thế là lãnh tụ da đen vừa né tránh không trả lời, thay vào đó là đặt ra câu hỏi cũng rất khó trả lời. Như vậy, vừa bảo vệ sự tôn nghiêm của bản thân, lại khiến đối phương phải xấu hổ im lặng.

Khi chúng ta đứng trước một câu hỏi khó trả lời hoặc không muốn trả lời, thì có thể phản vấn (hỏi lại) đối phương mà họ cũng khó trả lời, khiến đối phương không kịp trở tay. Như vậy sẽ đưa đối phương lập tức đến chỗ bị động, khiến bên mình có thể nắm được quyền chủ động trong tranh luận. Đó là thuật Hỏi ngược lại đối phương.

- Ví dụ:

Một trung tâm tổ chức tranh luận về chuyên đề hôn nhân gia đình. Đại diện bên A hỏi hóc búa: “Tôi muốn nêu câu hỏi cho bên B. Anh xem vợ anh là tài sản riêng hay công cộng?”

Đại diện bên B đã không trả lời thẳng thắn mà dùng thuật tránh né, và đáp lại: “Với vợ tôi, tôi luôn đối xử đúng mực như mọi người điều rõ. Đại diện bên A, thế còn anh? Anh coi vợ là tài sản riêng hay công cộng? Hay là dạng cổ phần?”

Đại diện bên A đã bị gậy ông đập lưng ông. Chỉ biết im lặng.

Sử dụng phương pháp hỏi ngược lại đối phương để đẩy trả câu hỏi như là bắt lấy lựu đạn địch ném tới để ném trả lại. Nên nhớ, khi tranh luận, không nhất thiết bạn phải trả lời tất cả các câu hỏi của đối phương.

b. Trả lời chuyển ý theo kiểu hài hước để tránh né

Là phương pháp tranh luận cố tình bóp méo nguyên ý câu hỏi của đối phương, để sau đó trả lời và nhằm tránh né câu hỏi của đối phương.

- Ví dụ:

Có một bà thương gia ăn mặc sặc sỡ đi ngang buổi ra mắt sách của một nhà văn nổi tiếng tổ chức tại quảng trường. Bà ta giơ tay đặt câu hỏi với chất giọng khinh khỉnh: “Phương pháp tốt nhất để bắt đầu viết văn là gì?”

“Viết từ trái qua phải.” Nhà văn trả lời.

Với đối tượng này, nhà văn không muốn trả lời. Do vậy, nhà văn đã dùng thuật chuyển ý theo kiểu hài hước để không phải trả lời trực tiếp. Thuật tránh trả lời câu hỏi này dùng để phòng vệ chứ không tấn công.

- Ví dụ:

Đứa bé (khoảng 5-6 tuổi) hỏi mẹ những câu hỏi đi sâu vào việc sinh sản. Câu hỏi này trả lời nghiêm túc thì bé không thể hình dung, cũng không thể trả lời thẳng vấn đề. Còn trả lời đại khái thì có thể sai lạc tinh thần khoa học. Làm thế nào đây? Ta hãy xem đoạn hội thoại sau:

Con: Mẹ ơi, con do mẹ đẻ ra à? Mẹ: Đúng vậy.

Con: Mẹ đẻ như thế nào? Mẹ: Khi đến ngày sinh, mẹ sẽ vào bệnh viện.

Con: Con người sinh ra từ đâu? Mẹ: Ngày xưa có một loài giống như tinh tinh, chính là tổ tiên của loài người mình đấy.

BÀI TẬP 33.

Bạn Huy rất đẹp trai, phong thái nhẹ nhàng và trang phục có những phụ kiện khá màu sắc. Huy thuyết trình trên lớp về chủ đề giới tính. Bạn S vì muốn làm bẽ mặt bạn Huy trước lớp nên đặt một câu hỏi như sau:

"Chào Huy, lúc nãy trong bài thuyết trình Huy có nói đồng tính không có gì là xấu, đó là xu hướng tính dục tự nhiên và chúng ta không nên xấu hổ với bản thân mình khi mình thuộc cộng đồng LGBT – tức là cộng đồng đồng tính. Mọi người trong lớp mình đều nghi ngờ cậu là gay. Vậy cậu hãy nói

thật mà không cần xấu hổ cũng không cần chối bỏ, cậu có phải là gay không?"

Nếu em là Huy, em sẽ trả lời thế nào? Hãy sử dụng một trong các phương pháp đã học để trả lời.

BÀI TẬP 34.

Bạn B nêu quan điểm trước lớp: "Con gái thời nay ai cũng quan trọng tiền bạc, chỉ thích lấy đàn ông giàu có, mục đích chính cũng là để lợi dụng mà thôi."

Hãy sử dụng một trong các phương pháp đã học để phản bác quan điểm của B một cách thuyết phục.

BÀI TẬP 35.

Đóng vai tranh luận:

a. Em và một bạn cùng lớp hãy chọn một trong hai quan điểm sau:

- Quan điểm 1: "Tiền không mua được tất cả!"
- Quan điểm 2: "Cái gì không mua được bằng tiền thì sẽ mua được bằng rất nhiều tiền".

b. Hãy tiến hành tranh luận với một bạn có quan điểm trái ngược và sử dụng các phương pháp đã học để nêu và bảo vệ quan điểm của mình.

BÀI TẬP 36:

a. Hãy ghi vào một tờ giấy một tình huống mà bản thân em đã không thể ứng đối trong tranh luận. Sau đó, hãy nộp tờ giấy này cùng chung tờ giấy của các bạn khác trong lớp.

b. Giảng viên sẽ chọn ngẫu nhiên một tờ giấy nào đó, đọc cho cả lớp cùng nghe và chọn 2 bạn có quan điểm trái ngược để tiến hành tranh luận.

BÀI TẬP 37:

Ngày nay, nhiều người thích lối sống độc thân. Trong khi người khác bảo rằng sống độc thân thì về già sẽ hiu quạnh, không có con cái chăm sóc, đau ốm cũng không ai thăm nom.

Hãy chọn một quan điểm và tranh luận với bạn khác để bảo vệ quan điểm sống của mình.

BÀI TẬP 38:

Hãy ghi một đề tài khoa học vẫn đang gây tranh cãi trong lĩnh vực chuyên ngành của bạn vào một tờ giấy. Sau đó nộp cho giảng viên để tổng hợp.

Sau đó tiến hành tổ chức tranh luận giữa hai bên có quan điểm khác biệt.

BÀI TẬP 39:

Hãy ghi một tình huống giao thông mà bạn từng gặp, hoặc một tình huống pháp luật gây tranh cãi, hoặc một tình huống mâu thuẫn quan điểm trong cuộc sống... vào một tờ giấy. Sau đó nộp cho giảng viên để tổng hợp.

Sau đó tiến hành tổ chức tranh luận giữa hai bên có quan điểm khác biệt.



TRƯỜNG ĐẠI HỌC
CÔNG THƯƠNG TP. HCM
HCMC UNIVERSITY OF INDUSTRY AND TRADE

TÀI LIỆU THAM KHẢO CHUYÊN SÂU:

KỸ NĂNG TƯ DUY PHẢN BIỆN

- NỘI HÀM KỸ NĂNG VÀ CÁCH RÈN LUYỆN KỸ NĂNG NÀY

Trong Tâm lý học, Kỹ năng tư duy phản biện được gọi là Kỹ năng tư duy phê phán.

Việc am hiểu từng phần trong cấu trúc của kỹ năng này sẽ giúp chúng ta biết rõ nên rèn luyện những kỹ thuật nào để hình thành nên toàn bộ kỹ năng tư duy phê phán.

Sau đây là trích đoạn nghiên cứu về kỹ năng này trong đề tài nghiên cứu khoa học có tên “Kỹ năng tư duy phê phán của sinh viên đại học tại Tp.HCM” của cùng tác giả.

1. Khái niệm tư duy

Tư duy là một quá trình tâm lý phản ánh những thuộc tính bản chất, những mối liên hệ và quan hệ bên trong, có tính quy luật của sự vật hiện tượng trong hiện thực khách quan mà trước đó ta chưa biết.

Trên thực tế, tư duy chỉ xuất hiện khi gặp một tình huống có vấn đề. Đó là những tình huống có một bài toán, một câu hỏi hay một nhiệm vụ phải giải quyết mà những hiểu biết cũ, phương pháp hành động cũ tuy còn cần thiết nhưng không đủ sức giải quyết. Muốn giải quyết người ta phải tìm cách thức mới, tức là con người phải tư duy. Như vậy, tư duy chỉ xuất hiện khi có hoàn cảnh có vấn đề. Tư duy chỉ giải quyết một vấn đề mới mẻ, chưa biết hoặc chưa có kinh nghiệm cũ để giải quyết. Tuy nhiên những vấn đề mới nhiều vô cùng, vì “sự hiểu biết của con người là hữu hạn, những điều chưa biết là vô hạn” nhưng không phải vấn đề gì cũng làm con người cũng tư duy mà tính có vấn đề chỉ kích thích người ta tư duy khi con người ý thức được tình huống có vấn đề, nhận thức được mâu thuẫn chứa đựng trong vấn đề và chủ thể phải có nhu cầu giải quyết và có những tri thức cần thiết có liên quan tới vấn đề cần giải quyết.

Sản phẩm của tư duy là các khái niệm và phán đoán. Phán đoán phản ánh mối liên hệ giữa các sự vật hiện tượng bằng cách liên kết các khái niệm với nhau để khẳng định hay phủ định một đặc điểm, một thuộc tính của đối tượng. Nói cách khác, phán đoán là tư tưởng (ý nghĩ, quan điểm, quan niệm...) đã định hình trong tư duy, phản ánh các hiện tượng ở một phẩm chất xác định mà có thể xác nhận là đúng hay sai. Như vậy, phán đoán cũng là sự hiểu biết về bản chất của các hiện tượng như khái niệm, nhưng khác với khái niệm ở chỗ, phán đoán nếu

đúng chỉ là sự hiểu biết từng mặt, từng phần của bản chất, chứ không phải là sự hiểu biết tương đối toàn diện và có hệ thống về bản chất. Phán đoán bao giờ cũng được thể hiện dưới hình thức ngôn ngữ là câu trần thuật có chủ ngữ và vị ngữ; trong khi đó, khái niệm được thể hiện dưới dạng một hệ thống của nhiều câu, dĩ nhiên một hệ thống của nhiều câu có thể được rút gọn thành một từ hay một cụm từ. Quan hệ giữa phán đoán và khái niệm có nét giống với quan hệ giữa bản chất và quy luật, bởi vì nếu một bản chất gồm nhiều quy luật thì một khái niệm cũng gồm nhiều phán đoán đúng, và nếu khái niệm là sự phản ánh của bản chất, thì phán đoán đúng là sự phản ánh của quy luật. Theo trình độ phát triển của nhận thức, phán đoán được phân chia làm ba loại là phán đoán đơn nhất, phán đoán đặc thù và phán đoán phổ biến.

Tóm lại, tư duy là một quá trình tâm lý phản ánh những thuộc tính bản chất, những mối liên hệ và quan hệ bên trong, có tính quy luật của sự vật hiện tượng trong hiện thực khách quan mà trước đó ta chưa biết.

2. Khái niệm phê phán

Khái niệm phê phán có nguồn gốc từ thời Hy-lạp cổ đại. Từ “critical” có nguồn gốc từ hai từ gốc Hy-lạp là “kriticos”, nghĩa là sự đánh giá sáng suốt và “criterion” nghĩa là tiêu chuẩn. Như vậy, “critical” hàm ý “*đánh giá sáng suốt trên cơ sở chuẩn*”.

Theo B. Angelo (1986), phê phán là “sự đánh giá toàn diện, làm rõ thông tin cả những khía cạnh tích cực và tiêu cực, đúng và sai dựa trên một lập trường nhất định”. Như vậy, Allen đã chỉ ra tính hai mặt trong phê phán, cốt lõi của phê phán là đánh giá toàn diện nhằm làm rõ thông tin.

Đối với Allen U.M. (1997), phê phán là “sự nhận biết và chỉ ra vấn đề một cách có chủ ý đối với một thông tin hay đối tượng mà thông thường người khác không nhận ra”. Như vậy, biểu hiện của phê phán theo quan điểm của Angelo là sự phát hiện vấn đề. Đây là một phát hiện quan trọng bởi quá trình phê phán chỉ có thể diễn ra khi chủ thể nhìn thấy vấn đề cần phê phán, nghi vấn nó, muốn kiểm định nó. Tuy nhiên, quan điểm này vẫn chưa toàn diện vì phát hiện vấn đề không phải là yếu tố duy nhất của quá trình phê phán. Phê phán hầu như ít có ý nghĩa nếu sự hoài nghi đó không được chứng minh một cách có căn cứ.

Bổ khuyết cho quan điểm của Angelo, Diane F.H. và Parker (1999) đã quan niệm sự phê phán dưới một góc độ khác, đó là “sự xem xét một cách cẩn thận và có tính toán dựa trên bằng chứng cụ thể, các lập luận được đưa ra dưới nhiều lập trường khác nhau, thậm chí trái ngược nhau để đi đến việc liệu có chấp nhận, bác bỏ hoặc tạm ngừng đánh giá tính đúng đắn của một thông tin”. Như vậy,

Moore và Parker đã phát hiện ra biểu hiện cốt lõi thứ hai của quá trình phê phán, đó chính là quá trình xem xét, lập luận trước khi đi đến kết luận cuối cùng.

Scott W.D (2008) đã có một khái niệm khá đầy đủ về phê phán, bao hàm hai yếu tố trên và nhấn mạnh đến một yếu tố thứ ba. Ông cho rằng: “sự phê phán được xây dựng trên những suy nghĩ, quan điểm và niềm tin của riêng cá nhân cộng với những bằng chứng xác đáng mà cá nhân đó thu được, nhằm tìm ra những điểm cần phải phản bác, chứng minh sự nghi ngờ của mình là đúng đắn và cuối cùng đưa ra kết luận mới tốt hơn kết luận cũ”. Như vậy, quan niệm của Scott W.D đã bao gồm 3 yếu tố cơ bản của quá trình phê phán như sau:

- sự nhận biết và chỉ ra vấn đề (phát hiện vấn đề)
- sự xem xét cẩn thận, dựa trên bằng chứng cụ thể để chứng minh sự nghi ngờ của mình là đúng đắn (lập luận)
- đưa ra kết luận mới tốt hơn (phán đoán)

Tóm lại, *phê phán là quá trình làm rõ thông tin, biểu hiện qua việc phát hiện vấn đề một cách chủ động, lập luận cẩn thận và dựa trên bằng chứng cụ thể để chứng minh sự nghi ngờ của mình là đúng hay sai và đưa ra phán đoán mới tốt hơn*. Trên cơ sở đó, phê phán được phân tích thành ba giai đoạn: phát hiện vấn đề - lập luận và phán đoán. Khi xem xét khái niệm phê phán dưới góc độ kỹ năng, từng giai đoạn sẽ tương ứng với một kỹ năng nhất định.

3. Khái niệm tư duy phê phán

Mặc dù Socrates đã tiếp cận vấn đề phê phán cách đây 2500 năm và Bacon và Descartes đã đặt cho nó một số cơ sở lý luận ban đầu vào thế kỷ XVII, tuy nhiên đến đầu thế kỷ XX thì các nhà triết học, tâm lý học và giáo dục học mới thật sự vào cuộc để nghiên cứu khái niệm tư duy phê phán. Hàng loạt các định nghĩa về tư duy phê phán dưới nhiều góc độ khác nhau đã ra đời trong giai đoạn này. Nhìn chung có ba hướng định nghĩa chính:

*** Hướng thứ nhất: xem tư duy phê phán là tư duy về tính đúng đắn trong tư duy của chính mình**

Richard Paul (1998) định nghĩa một cách độc đáo: “Tư duy phê phán là tư duy về tư duy của bạn trong khi nghĩ để đưa ra suy nghĩ tốt hơn, dựa trên một tư tưởng công bằng”. Như vậy tư duy phê phán có thể xem như một hiện tượng tâm lý thuộc về tự ý thức, xuất hiện trong lúc chủ thể đang tư duy với mục đích tự phản biện, tự cải tiến nhằm mang đến một kết quả tối ưu hơn quá trình tư duy thông thường. Quá trình tư duy này được chi phối bởi nền tảng là một tư tưởng

không thiên vị, không bị chi phối bởi các yếu tố chủ quan hay khách quan làm sai lệch kết quả tư duy.

Cùng quan điểm đó, trong quyển Center for Critical Thinking, P.Watson định nghĩa "Tư duy phê phán là tư duy đang thẩm định chính mình".

Lauren Alloy có quan điểm theo hướng này nhưng có cố gắng chi tiết hơn. Tác giả cho rằng: "Tư duy phê phán là năng lực suy nghĩ về tư duy của mình theo cách như sau: Nhận ra những mặt mạnh và mặt yếu của nó, và do đó, tổ chức lại tư duy trong hình thức đã được cải thiện". Như vậy, tư duy phê phán theo quan điểm này gồm hai giai đoạn chính: một là giai đoạn đánh giá để tìm ra các điểm cần cải thiện, hai là tổ chức lại quá trình tư duy để cải thiện chính nó. Tuy nhiên, khái niệm "tổ chức lại tư duy" khá mơ hồ, chưa làm rõ bản chất của việc "tổ chức lại tư duy" này là gì.

Waller N.G định nghĩa tư duy phê phán thực chất là "khả năng của người tư duy phát triển các tiêu chuẩn năng lực hoạt động trí tuệ và vận dụng vào quá trình tư duy của chính họ". Như vậy, theo quan điểm này, cốt lõi của tư duy phê phán chính là tư duy theo tiêu chuẩn.

Fazio R. phát biểu về tư duy phê phán từ một góc nhìn khác biệt so với các tác giả trước ông: "Tư duy phê phán là một mô hình tư duy - về một chủ đề, một vấn đề, một nội dung bất kỳ - trong đó chủ thể tư duy cải tiến chất lượng tư duy của mình bằng việc điều khiển một cách thành thạo các cấu trúc nền tảng có sẵn của tư duy và áp đặt các tiêu chuẩn của hành động trí tuệ lên quá trình tư duy của mình". Phát biểu này thú vị bởi nó lôi cuốn người ta quan tâm đến một đặc điểm của tư duy phê phán được các nhà giáo dục và các nhà nghiên cứu trong nhiều lĩnh vực đồng ý rộng rãi, đó là: Cách thức có ý nghĩa thực tế duy nhất để phát triển khả năng tư duy phê phán của một ai đó là thông qua "tư duy về tư duy của chính họ" (thường được gọi là "siêu nhận thức" (metacognition), với mục tiêu được quan tâm là cải tiến nó bằng cách tham khảo một số mô hình tư duy thành công trong cùng lĩnh vực. Tuy nhiên, quan điểm này chưa thật sự làm rõ khái niệm "cấu trúc nền tảng có sẵn của tư duy" để có thể can thiệp vào cấu trúc đó một cách cụ thể.

Tóm lại, từ các định nghĩa trên, có thể rút ra những phát biểu giá trị nhất, cốt lõi nhất về tư duy phê phán, cho thấy tư duy phê phán gồm 3 năng lực sau:

- Nhận ra những mặt mạnh và mặt yếu trong tư duy của bản thân,
- Tổ chức lại nó sao cho hoàn thiện,
- Dựa trên một tư tưởng công bằng.

Đây là một hướng định nghĩa thú vị, nhấn mạnh sự tự phê phán để cải thiện của chính chủ thể lên tư duy của chính mình. Quan điểm này đề cao vai trò tự ý thức của cá nhân để tự hoàn thiện bản thân. Tuy nhiên, hướng định nghĩa này lại không quan tâm đến yếu tố phát hiện vấn đề, đánh giá thông tin bên ngoài – tức những yếu tố nảy sinh từ quá trình tư duy của người khác. Đây là một thiếu sót lớn của hướng định nghĩa này.

*** Hướng thứ hai: Tư duy phê phán là quá trình cá nhân chủ động xem xét lại tính đúng đắn của những thông tin mà người khác đã cho là đúng**

Một trong những điểm xuyên suốt của khá nhiều định nghĩa về tư duy phê phán là sự “xem xét lại vấn đề”. Tư duy có phê phán là một kỹ năng trong đó cá nhân chủ động *xem xét lại vấn đề* mà người khác hay nhiều người đã chấp nhận. Tiêu biểu theo hướng này là các tác giả và các phát biểu sau:

Crocker L. có một quan điểm khá dễ hiểu, nhấn mạnh đến mục đích chính xác hóa thông tin của tư duy phê phán: “Tư duy phản biện hay là tư duy phê phán là một quá trình tư duy biện chứng gồm phân tích và đánh giá một thông tin đã có theo các cách nhìn khác cho vấn đề đã đặt ra nhằm làm sáng tỏ và khẳng định lại tính đúng đắn của vấn đề. Lập luận phản biện phải rõ ràng, logic, đầy đủ bằng chứng, tỉ mỉ và công tâm”.

Còn theo Walter Mischel, hệ thống khái niệm tư duy phê phán bao gồm hai phương diện: thái độ nghi ngờ và kỹ năng. Trong đó kỹ năng tư duy phê phán bao gồm kỹ năng làm sáng tỏ ý tưởng; lập luận, giải thích tính xác thực của thông tin; kỹ năng lập luận và suy luận. Ông đã khẳng định học tư duy phê phán nghĩa là:

- Học đặt câu hỏi như thế nào,
- Khi nào đặt câu hỏi,
- Trả lời câu hỏi như thế nào,
- Học lập luận như thế nào,
- Khi nào thì lập luận,
- Phương pháp lập luận như thế nào.

Cùng theo hướng xem tư duy phê phán là một quá trình xem xét lại vấn đề để khẳng định hoặc bác bỏ một thông tin có sẵn, Sudman S.W. định nghĩa như sau: “Tư duy phê phán là quá trình tư duy tìm lập luận phản bác lại kết quả của một quá trình tư duy khác để xác định lại tính đúng đắn của thông tin”.

Hiểu một cách đơn giản, tư duy phê phán là sự quyết định thận trọng liệu chúng ta có nên chấp nhận, bác bỏ hay trì hoãn việc phán xét về một khẳng định nào đó (có thể là một phát biểu hoặc đúng hoặc sai) và mức độ tin cậy vào quyết định mà chúng ta chấp nhận hoặc bác bỏ nó.

Tổng quát hơn, Stephen P. Norris định nghĩa: “Tư duy phê phán là quyết định dựa trên lý trí xem tin tưởng hoặc không tin tưởng cái gì.”

Loại hình tư duy này được đặc trưng bởi việc tạo lập tiêu chuẩn cho sự tin tưởng và hành động, kiên định thái độ của “phản xạ hoài nghi” và chỉ đưa ra phán xét cuối cùng khi đã xem xét hết các dữ kiện hiện có (Michael Argyle).

Ngoài ra, có thể tập hợp được rất nhiều phát biểu của các nhà tâm lý học khác và các nhà khoa học ở nhiều lĩnh vực khác về thuật ngữ “tư duy phê phán” theo hướng xác định lại tính đúng đắn của thông tin

- Sự nỗ lực tìm kiếm một cách có hệ thống những nguyên nhân và lý lẽ giải thích những điều mà có thể đã được người khác cho là đúng (Jonathan Potter)

- Là loại tư duy bảo vệ chúng ta không bị người khác lừa phỉnh và không tự lừa phỉnh chính mình (Paul Coombs)

- Xem xét các cách giải thích khác nhau về kết quả khảo sát từ các tình huống, lý thuyết, và quan điểm khác nhau (Margie Holmes)

Tóm lại, khác với hướng định nghĩa đầu tiên xem tư duy phê phán là tư duy về tư duy của chính mình, cốt lõi của hướng định nghĩa thứ hai xem tư duy phê phán là quá trình *lập luận phản bác lại kết quả của một quá trình tư duy khác để xác định lại tính đúng đắn của thông tin.*

*** Hướng thứ ba: Tư duy phê phán là quá trình tạo ra các phán đoán có cơ sở một cách chủ động và triệt để sau hàng loạt thao tác tư duy phức tạp**

Định nghĩa của John Dewey - nhà triết học, tâm lý học, giáo dục học người Mỹ - về tư duy phê phán được biết đến một cách rộng rãi. J.Dewey gọi tư duy phê phán là suy nghĩ sâu sắc (reflective thinking) và định nghĩa là: “Sự suy xét chủ động, liên tục, cẩn trọng về một niềm tin, một giả định khoa học có xét đến những lý lẽ bảo vệ nó và những kết luận xa hơn được nhắm đến”. Định nghĩa của John Dewey nhấn mạnh đến tính chủ động của tư duy phê phán. Khi một người tư duy phê phán, họ tự nảy ra câu hỏi, tự đi tìm các thông tin liên quan hơn là học hỏi thụ động từ người khác. J.Dewey cũng nhấn mạnh đến tính liên tục của tư duy phê phán. Tư duy phê phán đòi hỏi phải xem xét mọi vấn đề, mọi thông tin liên quan trước khi đi đến kết luận hoặc ra quyết định. Quan trọng nhất,

định nghĩa của J. Dewey nói rằng niềm tin của chúng ta bị chi phối bởi sự suy luận. Suy luận có vai trò quan trọng to lớn trong tư duy phê phán, cả suy luận và đánh giá suy luận đều có ý nghĩa tích cực. Trong tư duy phê phán, khả năng suy luận là yếu tố then chốt.

Chance (1986) quan niệm: “Tư duy phê phán là khả năng phân tích thực tế, tổng quan và tổ chức các ý tưởng, ủng hộ các ý kiến, đưa ra sự so sánh, rút ra kết luận, đánh giá những lập luận và giải quyết vấn đề”. Định nghĩa này hầu như bao quát được khá nhiều các thao tác thành phần của tư duy phê phán, tuy nhiên các yếu tố nêu trong định nghĩa còn mang tính rời rạc, hầu như không dựa trên một quan điểm tiếp cận rõ ràng.

Mertes (1991) gần như là người đầu tiên phát biểu về vai trò “hướng dẫn cho niềm tin và hành động” của tư duy phê phán. Tác giả phát biểu như sau: “Tư duy phê phán là quá trình nhận thức và cân nhắc thận trọng được sử dụng để làm sáng tỏ hoặc đánh giá thông tin và kinh nghiệm, những điều đó điều khiển suy nghĩ để dẫn tới sự tin tưởng. Những thông tin và kinh nghiệm đó được phản ánh qua thái độ và khả năng hướng dẫn suy nghĩ và hành động”.

Tư duy phê phán là quá trình rèn luyện khái niệm hóa, áp dụng, phân tích, tổng hợp và đánh giá một cách tích cực và có kỹ năng những thông tin thu thập được hoặc những thông tin được tạo ra qua quan sát, trải nghiệm, nhận xét, suy gẫm, lập luận hoặc qua giao tiếp, như là hướng dẫn cho lòng tin và hành động (S.Paul, 1992)

Gần với quan điểm trên của S.Paul, Scriven (1996) cũng giải thích rằng “Tư duy phê phán là quá trình xây dựng khái niệm, vận dụng, phân tích, tổng hợp và/hoặc đánh giá thông tin được thu thập hay sinh ra từ quan sát, kinh nghiệm, phản ánh, lập luận, hay giao tiếp một cách tích cực, khéo léo, được thao luyện về mặt trí tuệ, như là một hướng dẫn cho niềm tin và hành động”

Có lẽ định nghĩa của Beyer (1995) là đơn giản nhất: “Tư duy phê phán nghĩa là tạo ra các phán đoán có cơ sở”. Về cơ bản, Beyer xem tư duy phê phán là việc sử dụng các tiêu chí để phán đoán tính chất của điều gì, từ lúc thực hiện đến kết luận của một bài nghiên cứu. Thực chất, tư duy phê phán là một phương cách được thao luyện của tư tưởng mà một người dùng để thẩm định tính hiệu lực của điều gì (các phát biểu, các tình tiết mới, các luận chứng, nghiên cứu, v.v..)

Halperm, F.Diane (1996) định nghĩa: “Tư duy phê phán là loại tư duy có mục đích, được trình bày một cách logic và hướng tới thực hiện mục tiêu. Tư duy đó bao gồm giải quyết vấn đề, đưa ra những kết luận đúng, có hệ thống, tính đến những khả năng có thể xảy ra”.

Như vậy, có thể hiểu tư duy phê phán là quá trình đánh giá suy nghĩ, đánh giá lập luận, giải quyết các vấn đề hoặc đưa ra các phán đoán trên cơ sở thu thập và đánh giá những thông tin, những ý kiến khác nhau dựa trên những tiêu chuẩn nhất định nhằm đưa ra cách giải quyết tốt nhất. Tư duy phê phán đôi khi cũng còn gọi là tư duy có định hướng vì nó tập trung vào những vấn đề được nêu ra.

Tư duy phê phán (critical thinking) là quá trình vận dụng tích cực trí tuệ vào việc phân tích, tổng hợp, đánh giá sự việc, xu hướng, ý tưởng, giả thuyết từ sự quan sát, kinh nghiệm, chứng cứ, thông tin, và lý lẽ nhằm mục đích xác định đúng - sai, tốt - xấu, hay - dở, hợp lý - không hợp lý, nên - không nên, và rút ra quyết định, cách ứng xử của mỗi cá nhân (John R. Anderson).

Tư duy phê phán vận dụng cách nghĩ và lập luận logic với các kỹ năng như phân loại, so sánh, phân tích trình tự, nguyên nhân tác động, mô hình, theo phép diễn dịch, quy nạp, loại suy, tổng hợp, dự đoán, lập giả thuyết, đánh giá, ra quyết định, lập kế hoạch và giải quyết vấn đề. Tư duy phê phán là thuộc tính của những người thành đạt và các nhà khoa học (Jerome Barkow).

Tư duy phê phán là một kỹ năng trong đó người suy nghĩ chủ động hướng tới những vấn đề và tình huống phức tạp dựa trên những suy nghĩ, quan điểm và niềm tin của mình. Người này hoàn toàn có thể khiến chính những suy nghĩ, quan điểm và niềm tin của mình trở nên hợp lý và đúng hơn bằng cách tự khám phá, đặt ra hàng loạt câu hỏi và tìm ra câu trả lời hay giải pháp cho chính những câu hỏi đó. Đừng vẽ nên một viễn cảnh nào khi mà nhận thức vẫn còn chưa hiểu biết đầy đủ về nó. Hãy thu thập đủ những thông tin cần thiết. Một trong các nguyên tắc quan trọng nhất nhưng cũng đồng thời khó thực hiện nhất trong tư duy phê phán chính là tính triệt để - tức là việc thu thập đủ tất cả những cơ sở lập luận, các chứng cứ sẵn có cho một chủ đề dựa trên sự nghiên cứu kỹ lưỡng (Hubert Benoit)

Edward Glaser, đồng tác giả của một trắc nghiệm tư duy phê phán được sử dụng rộng rãi nhất thế giới là Watson-Glaser Critical Thinking Appraisal phát biểu về tư duy phê phán như sau: "(1) là thái độ sẵn lòng quan tâm suy nghĩ chu đáo về những vấn đề và chủ đề xuất hiện trong cuộc sống cá nhân; (2) là sự hiểu biết về phương pháp điều tra và suy luận có lý; và (3) là một số kỹ năng trong việc áp dụng các phương pháp đó. Tư duy phê phán đòi hỏi sự nỗ lực bền bỉ để khảo sát niềm tin hay giả thuyết bất kỳ có xem xét đến các bằng chứng khẳng định nó và những kết luận xa hơn được nhắm đến".

Ông thiết kế công cụ đánh giá kỹ năng tư duy phê phán qua 3 thao tác sau:

- Nhận ra các giả định

- Đánh giá các tranh luận

- Hình thành các kết luận

Ý tưởng của E. Glaser rất giống với ý tưởng của J. Dewey. E. Glaser đề cập đến các “bằng chứng” thay cho các “ý tưởng” trong một câu tương tự như phát biểu của J. Dewey. E. Glaser nhìn nhận rằng kỹ năng tư duy là một thành phần tất yếu của tư duy phê phán.

Một người rất nổi tiếng trong nghiên cứu về tư duy phê phán là Robert Ennis. Định nghĩa của R. Ennis về tư duy phê phán đã được sử dụng rộng rãi trong nhiều lĩnh vực với nội dung như sau: “Tư duy phê phán là sự suy nghĩ sâu sắc, nhạy cảm, thực tế và hữu ích để quyết định niềm tin hay hành động”. Các tác giả trước đó đã đề cập đến “sự suy nghĩ sâu sắc”, nhưng chính R. Ennis đã nhấn mạnh “để quyết định hành động”. Do đó, ra quyết định là một yếu tố của tư duy phê phán theo định nghĩa của R. Ennis.

Michael Scriven thì cho rằng tư duy phê phán là “một năng lực học vấn cơ bản, tương tự như là đọc và viết vậy” và phát biểu như sau: “Tư duy phê phán là khả năng hành động để thấu hiểu và đánh giá được những dữ liệu thu thập được thông qua quan sát, giao tiếp, truyền thông, và tranh luận”. Hành động phân tích để thấu hiểu và diễn đạt lại nội dung đã tiếp thu bằng ngôn ngữ của mình hoặc bằng một hình thức khác (viết, vẽ, làm phim ảnh, ngôn ngữ cơ thể), và hành động đánh giá (ước đoán giá trị, khả năng, độ tin cậy của các tuyên bố) là những hành động được xem là đòi hỏi phải sử dụng các kỹ năng tư duy phê phán. Tư duy phê phán cần được hiểu là một loại tư duy để đánh giá, nó bao gồm sự phê phán và cả tư duy sáng tạo. Để hiểu tốt một vấn đề mà chỉ phát hiện lỗi trong ý tưởng và lập luận của người khác là chưa đủ. Điều quan trọng là những kết luận thận trọng chỉ đưa ra khi được xây dựng trên cơ sở các luận cứ vững chắc. Vì thế, cần phải thường xuyên suy nghĩ về mọi yếu tố có liên quan, tìm kiếm thêm những thông tin mới, chứ không chỉ là những gì đã được phơi bày. Hơn nữa, còn phải xem xét vấn đề ở nhiều khía cạnh khác nhau, phải tiên đoán những khả năng có thể xảy ra trong tương lai, điều đó cũng có nghĩa là cần phải có khả năng tư duy sáng tạo.

Tác giả tiếp theo mà chúng ta tìm hiểu quan điểm của ông về kỹ năng tư duy phê phán là Mathew Lipman. M Lipman (2003) có một hành động tóm lược một cách vắn tắt một số phát biểu của các tác giả khác về tư duy phê phán như sau:

- Tư duy để giải quyết vấn đề và ra quyết định (Sternberg)

- Tư duy nỗ lực để đưa ra một phán đoán sau khi đã tìm cách thức đáng tin cậy để đánh giá thực chất về mọi phương diện của các bằng chứng và các luận cứ (Hatcher)

- Là sự đánh giá đúng các phát biểu (Ennis Ebbinghaus)

- Là sự vận dụng các lý thuyết về tư duy vào thực tiễn và các tình huống có vấn đề (Laszlo Garai)

- Hiểu được nguyên nhân và tiến trình của các sự kiện (Fritz Heider)

- Là suy nghĩ một cách có lý tập trung vào việc giải quyết vấn đề nhằm tạo được niềm tin hoặc hành động (Heinz Kohut)

- Là tư duy có suy xét, cân nhắc để quyết định hợp lý khi hiểu một vấn đề (J.B. Baron và R.J. Sternberg)

- Là hiểu - đánh giá quan điểm - giải quyết vấn đề và cả ba lĩnh vực trên đều liên quan đến việc đặt câu hỏi (Maiorana và Victo).

Tuy nhiên, các phát biểu này có khuynh hướng giống nhau về nội dung. Tác giả này cũng dẫn nguồn tài liệu từ Fischer và Spiker cho rằng phần lớn các định nghĩa về thuật ngữ “tư duy phê phán” có dùng các từ như là suy luận (reason)/logic, phán đoán (judgment), siêu nhận thức (metacognition), phản ánh (reflection), đặt vấn đề (questioning), và quá trình nhận thức (mental processes).

D. Halpern cũng cho biết theo trong một nghiên cứu của Jones và các đồng nghiệp đã công bố thì có 500 nhà hoạch định chính sách, nhà giáo dục, người sử dụng lao động đã đồng ý rằng: “Tư duy phê phán là một phạm trù chỉ sự suy luận theo lối mở, không bị hạn chế, số lượng các giải pháp là không giới hạn, bao hàm cả việc xây dựng các điều kiện, các quan điểm và ý tưởng đúng đắn để đi đến kết luận vấn đề”.

Nhìn chung, các phát biểu trên đã cố gắng định nghĩa dựa trên việc phân tích mục đích và kỹ thuật của quá trình tư duy phê phán như một quá trình tư duy nhằm mục đích hiểu - đánh giá quan điểm - giải quyết vấn đề dựa trên hàng loạt thao tác thu thập - phân tích - đánh giá, trên cơ sở xem xét tất cả những yếu tố có thể xảy ra. Có thể rút gọn những điểm chung của các định nghĩa trên thành những ý cốt lõi sau:

Mục đích/tác dụng:

- Xác định đúng - sai, tốt - xấu, hay - dở, hợp lý - không hợp lý, nên - không nên (trả lời câu hỏi nghi vấn)

- Giải quyết vấn đề
- Hướng dẫn cho niềm tin và hành động

Bản chất:

- Tạo ra các phán đoán có cơ sở
- Khả năng suy luận
- Khả năng phân tích thực tế, nhận biết vấn đề, đưa ra sự so sánh, phân tích, tổng hợp, phân loại, đánh giá, dự đoán.

Tính chất đặc trưng:

- Tính chủ động (tự nảy sinh câu hỏi, tự tìm lời giải đáp)
- Tính triệt để (suy xét cân nhắc đến mọi khía cạnh của vấn đề)
- Tính tiêu chuẩn (đảm bảo sự chính xác, công bằng, hợp lý)

Tóm lại, dựa vào sự phân tích và tổng hợp các quan điểm nêu trên, chúng tôi đưa ra định nghĩa về tư duy phê phán như sau:

Tư duy phê phán là quá trình tư duy mà chủ thể phát hiện vấn đề một cách chủ động và lập luận triệt để, dựa trên những tiêu chuẩn nhất định nhằm tạo ra các phán đoán có cơ sở về vấn đề đang xem xét.

Như vậy, tư duy phê phán thực ra vẫn loại tư duy dựa trên mô hình tư duy thông thường, tuy nhiên được kiểm soát chặt chẽ hơn thông qua việc áp dụng các tiêu chuẩn và được tiến hành một cách chủ động và triệt để.

4. Khái niệm kỹ năng tư duy phê phán

a. Định nghĩa

Dựa trên sự phân tích về khái niệm kỹ năng, dựa trên sự tổng hợp các quan điểm trong và ngoài nước cũng như định nghĩa về tư duy phê phán đã đúc kết, người nghiên cứu đưa ra định nghĩa về kỹ năng tư duy phê phán như sau:

Kỹ năng tư duy phê phán là khả năng vận dụng tri thức, kinh nghiệm vào việc phát hiện vấn đề một cách chủ động, lập luận một cách triệt để, tạo ra các phán đoán có cơ sở về vấn đề đang xem xét.

Từ định nghĩa trên, có thể thấy những đặc điểm chủ yếu của kỹ năng tư duy phê phán gồm:

b. Đặc điểm

Tư duy phê phán là một hình thức của tư duy nói chung, mang những đặc điểm chung như tính gián tiếp, xuất phát từ hoàn cảnh có vấn đề, có tính trừu tượng và khái quát, có quan hệ chặt chẽ với ngôn ngữ... Tuy nhiên, tư duy phê phán có những đặc trưng riêng phân biệt so với các loại tư duy khác. Một số đặc trưng tiêu biểu nhất gồm có:

- **Tính chủ động** trong phát hiện vấn đề. Trong quá trình tư duy nói chung, một số trường hợp có thể xuất phát từ yêu cầu của các đối tượng khách quan (như thầy cô, cha mẹ, bạn bè, đồng nghiệp...) mà chủ thể mới bắt đầu nhận thức được vấn đề thì trong tư duy phê phán, việc phát hiện vấn đề, đặt ra các nghi vấn đối với thông tin hay với kết quả tư duy của chính mình và người khác hoàn toàn là do chủ thể chủ động. Biểu hiện cụ thể là:

+ Chủ thể tự nhận thức được các tình huống ngoại lệ hay khác thường, nhạy cảm nhận ra các giới hạn đặc biệt, các biến cố khác, các thành kiến - định kiến, nhận thức được các dấu hiệu không điển hình, nhạy cảm với những cái đặc biệt và hiếm thấy, nhận thức được rằng có một số thuật ngữ có thể có sự thay đổi về nghĩa khi chuyển sang bối cảnh khác hay lĩnh vực khác, một số thông tin chỉ có ý nghĩa trong bối cảnh đặc biệt...

+ Chủ thể chủ động đặt câu hỏi nghi vấn, tự phát hiện điểm đáng ngờ.

+ Chủ thể chủ động tập hợp thông tin ở nhiều khía cạnh trên nhiều quan điểm.

+ Chủ thể tự đưa ra đánh giá dựa trên những gì mình thu thập được.

+ Chủ thể tự kết luận dựa trên lập trường của cá nhân.

Hai nền tảng quan trọng nhất của tính chủ động chính là *tính độc lập trong tư duy* và *thái độ hoài nghi khoa học*. Hoài nghi khoa học là thái độ hoài nghi có tính xây dựng chứ không phải một hoài nghi mang tính hủy diệt. Tư duy phê phán về cơ bản không phải là một công việc phủ định, không phải là thứ phê phán tìm cách bác bỏ, mà là thứ phê phán xem xét tri thức theo đúng thực chất giá trị của nó và vẫn giữ tất cả những gì đã được sàng lọc qua sự soi xét của quá trình phê phán.

Ngoài ra, tính chủ động còn bao hàm cả việc tự cảnh tỉnh để các bất đồng cá nhân không ảnh hưởng đến kết luận, sẵn sàng rút lại kết luận nếu còn thiếu chứng cứ, sẵn sàng tự điều chỉnh nếu cần thiết, sẵn sàng chấp nhận quan điểm của người khác nếu quan điểm đó thuyết phục hơn.

- **Tính triệt để** trong xem xét đánh giá. Đây chính là tính toàn diện trong quá trình xem xét vấn đề của tư duy phê phán. Tư duy nói chung có thể ra quyết định hay kết luận dựa trên sự kiểm nghiệm tính hợp lý của một giả thuyết mà không nhất thiết phải xem xét tất cả các khía cạnh có liên quan của vấn đề. Trong khi đó, tư duy phê phán phải tiến hành liên hệ đến tất cả các mặt của vấn đề đang xem xét, huy động tất cả những thông tin có liên quan để am hiểu toàn diện, đánh giá toàn diện về vấn đề đang xem xét, đặt vấn đề trong một bối cảnh chung, cố gắng tìm tòi các quan điểm khác, các cách lập luận khác, lưu ý đến những nguồn thông tin khác nếu có thể tin cậy được từ đó mới đưa ra kết luận cuối cùng. Như vậy, nhờ tính triệt để mà các phán đoán tạo ra bởi tư duy phê phán có cơ sở vững chắc hơn, có độ tin cậy cao hơn, nghĩa là có giá trị cao hơn so với các phán đoán tạo ra bởi quá trình tư duy nói chung.

- Sản phẩm của tư duy phê phán là các phán đoán có cơ sở

Tư duy phê phán hướng đến sự tối ưu hóa nên các sản phẩm được nhắm đến của tư duy phê phán phải là các phán đoán tốt. Sự phân biệt cơ bản giữa một phán đoán tốt và một phán đoán chưa tốt nằm ở các tiêu chuẩn đã nêu trong “tính tiêu chuẩn” của tư duy phê phán mà một trong những tiêu chuẩn bao quát nhất chính là tính “có cơ sở”. Phán đoán là hình thức diễn đạt chung của đánh giá, kết luận, do đó, cũng bao hàm cả các cách thức giải quyết vấn đề, thể hiện quyết định được đưa ra, thể hiện sự thông hiểu khái niệm.

Sản phẩm của tư duy phê phán quan hệ nhân quả mật thiết với mục đích tư duy ban đầu. Do đó, các phán đoán này thường chủ yếu để giúp chủ thể xác định đúng - sai, tốt - xấu, hay - dở, hợp lý - không hợp lý, nên - không nên, hoàn chỉnh - thiếu sót, cần thiết - không cần thiết, có giá trị - không có giá trị, hiệu quả - không hiệu quả, khả thi - không khả thi, nhất quán - không nhất quán, công bằng - không công bằng...

Một phán đoán tốt có cơ sở vững chắc phải là sản phẩm của một tiến trình tư duy thuần thực về kỹ năng và có sử dụng các các thuật và công cụ hỗ trợ thích hợp. Để tạo ra được phán đoán đó, quá trình tư duy phê phán phải sử dụng hàng loạt các thao tác phân tích, tổng hợp, so sánh, khái quát hóa, trừu tượng hóa, cụ thể hóa... dựa trên chất liệu là các khái niệm và các suy luận liên tục.

Tóm lại, kỹ năng tư duy phê phán là khả năng vận dụng tri thức, kinh nghiệm vào việc phát hiện vấn đề một cách chủ động, lập luận một cách triệt để, tạo ra các phán đoán có cơ sở về vấn đề đang xem xét.

5. Kỹ năng tư duy phê phán của sinh viên đại học

Khái niệm “tư duy phê phán” đã được xây dựng dựa trên sự tổng hợp các quan điểm trong và ngoài nước dưới quan điểm hoạt động. Đây chính là căn cứ quan trọng để từ đó phối hợp với khái niệm về kỹ năng để xây dựng nên khái niệm “kỹ năng tư duy phê phán” một cách hoàn chỉnh. Như vậy, khái niệm “kỹ năng tư duy phê phán” được tiếp cận theo hướng căn cứ trên khái niệm “tư duy phê phán” phối hợp với khái niệm về “kỹ năng” đã xây dựng.

Định nghĩa về kỹ năng tư duy phê phán của sinh viên đại học được phát biểu như sau:

Kỹ năng tư duy phê phán của sinh viên đại học là khả năng vận dụng tri thức, kinh nghiệm vào việc phát hiện vấn đề một cách chủ động, lập luận một cách triệt để, tạo ra các phán đoán có cơ sở về vấn đề đang xem xét.

Kỹ năng tư duy phê phán của sinh viên đại học là kỹ năng tư duy phê phán nói chung được vận dụng vào hoàn cảnh riêng của lứa tuổi sinh viên như học tập tại môi trường đại học, giao tiếp với giảng viên hoặc bạn bè và các hoạt động khác.

Từ định nghĩa trên, có thể thấy những biểu hiện chủ yếu của kỹ năng tư duy phê phán của sinh viên đại học gồm:

a. Kỹ năng phát hiện vấn đề một cách chủ động

- Kỹ năng phát hiện vấn đề là khả năng vận dụng những hiểu biết tương ứng với thông tin, kết hợp với thái độ hoài nghi tích cực nhằm phát hiện ra các thiếu sót, sai lầm hoặc điểm đáng nghi vấn trong thông tin nhận được, trong lập luận của bản thân hoặc trong kết quả tư duy của người khác.

- Về *biểu hiện khái quát* của kỹ năng này, chúng ta có thể xem xét biểu hiện ở mặt ý thức và ở mặt kỹ năng.

Xét biểu hiện ở *mặt ý thức*, người có kỹ năng phát hiện vấn đề là người nhạy cảm với sự không rõ ràng, không hợp lý, có trạng thái chú ý liên tục nhằm đảm bảo quá trình tư duy diễn ra đúng trọng tâm và chính xác. Họ không mù quáng chấp nhận những gì người khác nói. Ngược lại, các nghi vấn chính được đặt ra: Điều này có nghĩa là gì? Nó có lý không? Liệu có đúng không?... Những người

có kỹ năng tư duy phê phán nói chung và kỹ năng phát hiện vấn đề nói riêng thường đặt những câu hỏi trên kèm theo vô số nghi vấn khác về gần như tất cả mọi thứ. Đối với họ, chân lý không bao giờ là thứ gì đó được chấp nhận một cách đơn giản chỉ vì đã có ai nói như thế. Thay vào đó, nó cần phải được xem xét và kiểm chứng. Họ là những người biết suy xét cẩn thận, sẵn sàng tranh luận khi cần thiết. Ngoài ra, họ có khả năng xác định được các tiêu chí đánh giá khác nhau và vận dụng chúng để đánh giá các thông tin, các ý tưởng, các giải pháp.

Tuy nhiên, biểu hiện ở mặt ý thức rất khó để đánh giá, do đó, cần phải tìm hiểu biểu hiện của kỹ năng tư duy phê phán nói chung và kỹ năng phát hiện vấn đề nói riêng ở khía cạnh kỹ năng.

Kỹ năng phát hiện vấn đề biểu hiện chủ yếu ở kỹ năng đặt câu hỏi một cách chủ động, nghĩa là đặt ra câu hỏi mà không cần sự gợi ý hay nhắc nhở từ người khác. Câu hỏi cốt lõi nhất là: *Thông tin nào cần phải phê phán lại?* Trong số những thông tin chủ thể nhận được, tồn tại nhiều thông tin sai được ẩn giấu đằng sau ngôn từ, đằng sau các lập luận ngụy biện hoặc tồn tại nhiều nhận định chủ quan. Do đó, trong khối thông tin ấy, chủ thể phải phát hiện ra được những thông tin nào khoan vội chấp nhận mà cần thiết phải đem ra phê phán lại dưới ánh sáng của chân lý, của logic, của sự thật.

Việc câu hỏi này nảy sinh thực chất là sự biểu hiện cho một năng lực “nền” đã diễn ra trước đó. Đó chính là:

- * Khả năng nhận diện các lỗi kiến thức
- * Khả năng nhận diện các lỗi đạo đức, các vi phạm pháp luật, các định kiến tiêu cực
- * Khả năng nhận diện các ngụy biện, các điểm phi logic, sự mâu thuẫn giữa những ý kiến
- * Khả năng nhận diện các lỗi diễn đạt như sai chính tả, hiểu sai nghĩa, phát biểu lạc đề
- * Khả năng nhận diện các lỗi sai trong kết quả giải quyết vấn đề, các giải pháp chưa tối ưu hoặc không phù hợp, không khả thi

và các khả năng khác.

Việc chủ thể đặt câu hỏi “Thông tin nào cần phê phán lại” thường đi kèm với một tiêu chí nhất định nào đó. Tiêu chí đó có thể là một câu hỏi ban đầu để xác định kết quả cần tìm kiếm, chẳng hạn như câu hỏi “Có thật hay không?” thì tiêu

chỉ để đối chiếu trong suốt quá trình lập luận chính là tính chân thật, hay câu hỏi “Điều đó thật sự có thực hiện được không?” thì tiêu chí cần thiết ở đây là tính khả thi. Một câu trả lời sơ khởi cho các câu hỏi ấy thể hiện lập trường của chủ thể, câu trả lời này ở tầm khái quát nhất và có thể xem là một phán đoán ban đầu dựa trên những gì chủ thể biết được, chẳng hạn như “tôi nghĩ nó không có thật” hay “tôi nghĩ điều ấy không khả thi”. Những lập trường này là cơ sở ban đầu được cụ thể hóa thành các giả định cụ thể hơn ở bước lập luận phía sau.

Các câu hỏi xác định tiêu chí – lập trường được đặt ra thường xuyên nhất như:

- * Thông tin đó có đúng đắn không?
- * Điều đó có hợp lý không?
- * Nhận định đó có toàn diện chưa?
- * Kết luận đó có công bằng không?
- * Phát biểu đó có thể rõ ràng hơn không?
- * Nội dung đó có phải là trọng tâm chưa?
- * Nhận định đó có sâu sắc chưa?
- * Kết quả đó có hoàn chỉnh không?
- * Nội dung đó có thật sự có giá trị?
- * Cách đó có cần thiết?
- * Giải pháp đó có khả thi?
- * Hành động đó có đạo đức?
- * Quan điểm đó có nhất quán?
- * Như vậy có thật sự hiệu quả?
- * Điều đó liệu sẽ có hiệu lực?
- * Tại sao lại đưa ra được kết luận đó?
- * Trong các trường hợp khác thì thế nào?

* Điều này có nghĩa là gì? Khi dùng từ..., ý họ thật sự là gì?

* Điều này có liên quan gì đến chủ đề không?

* Điểm chủ yếu là gì?

* Tại sao điều này lại quan trọng?

* Làm sao để phát biểu rõ hơn?

* Họ lấy thông tin này ở đâu?

* Điều gì nữa có thể giải thích cho hiện tượng này?

* Có giải pháp nào khác tốt hơn?

và các câu hỏi khác.

- Về *biểu hiện cụ thể* của kỹ năng này, chúng ta có thể xem xét biểu hiện ở 5 kỹ năng chi tiết đây:

+ Kỹ năng phát hiện kiến thức không chính xác: là khả năng vận dụng những tri thức, kinh nghiệm của sinh viên nhằm phát hiện ra các thông tin sai lầm hoặc các kiến thức chưa được kiểm chứng và khẳng định ẩn trong các phát biểu hàng ngày, ẩn trong các tài liệu, các công trình nghiên cứu hay bất cứ nơi nào khác, được phát ra từ bất cứ nguồn nào.

+ Kỹ năng phát hiện nguy biện, mâu thuẫn, gian lận: là khả năng vận dụng những tri thức, kinh nghiệm của sinh viên nhằm phát hiện ra các phát biểu nguy biện, các phán đoán ẩn chứa những mâu thuẫn giữa các ý kiến với nhau, những thủ thuật gian lận nhằm đánh tráo khái niệm, che mờ đi sự phi logic trong phán đoán đó.

+ Kỹ năng phát hiện lỗi diễn đạt: là khả năng vận dụng những tri thức, kinh nghiệm của sinh viên nhằm phát hiện ra các lỗi chính tả, việc sử dụng từ không phù hợp, các trường hợp lạc đề, diễn đạt tối nghĩa hoặc hiểu sai nghĩa trong nội dung học tập, trong các phát biểu thường ngày hay từ bất cứ nguồn thông tin nào khác.

+ Kỹ năng phát hiện lỗi đạo đức, pháp luật, định kiến tiêu cực: là khả năng vận dụng những tri thức, kinh nghiệm của sinh viên nhằm phát hiện các phán đoán vi phạm những chuẩn mực đạo đức của xã hội nơi sinh viên đang sinh sống, phát hiện ra các thông tin hoặc hành vi vi phạm pháp luật, nhìn ra các định

kiến mang tính chất tiêu cực, các phong tục cổ hủ lạc hậu không còn phù hợp trong xã hội hiện đại.

+ Kỹ năng phát hiện kết quả giải quyết vấn đề không chính xác: là khả năng vận dụng những tri thức, kinh nghiệm của sinh viên nhằm phát hiện ra các đáp án sai trong các bài toán, các câu hỏi; phát hiện ra những giải pháp không đúng đắn hoặc chưa tối ưu trong các tình huống có vấn đề thường gặp trong cuộc sống hay trong học tập và lao động.

b. Kỹ năng lập luận một cách triệt để

- Kỹ năng lập luận thực chất là khả năng huy động các bằng chứng có liên quan, đưa ra các lý lẽ, các phép logic để kiểm chứng một cách toàn diện trước khi ra kết luận giải quyết vấn đề. Tuy nhiên, trong kỹ năng tư duy phê phán, các thao tác trên diễn ra một cách triệt để và theo tiêu chuẩn nhằm tạo ra các phán đoán tốt nhất có thể.

- Xét một cách khái quát, kỹ năng lập luận triệt để gồm:

+ *Huy động các bằng chứng có liên quan*

Một khi giả định đã hình thành, nó cần được kiểm tra toàn phần. Việc kiểm tra chỉ diễn ra khi có những thông tin liên quan mật thiết. Khi đó, chủ thể cần sử dụng đến kỹ năng thu thập thông tin, là kỹ năng huy động các thông tin đã có trong kinh nghiệm của cá nhân hoặc huy động thêm các thông tin cần thiết từ các nguồn thông tin khác để phục vụ cho quá trình tư duy phê phán. Thu thập bằng chứng khách quan có thể gọi là một cuộc sát hạch một giả thuyết bằng khoa học, phân tích các bằng chứng đó và đưa ra kết luận từ việc phân tích ấy.

Tìm ra nguồn tư liệu cần thiết là việc quan trọng để tìm ra các bằng chứng có liên quan. Có thể nói nếu thiếu tư liệu, thiếu bằng chứng thì quá trình tư duy phê phán hầu như không thể đáng tin cậy, thậm chí là không thể diễn ra. Các nguồn tư liệu thuộc về kinh nghiệm lưu trong trí nhớ của chủ thể, có thể sinh ra từ một quá trình suy luận để ra những phán đoán mới đáng tin cậy hoặc có thể tìm kiếm từ những nguồn bên ngoài như: hỏi chuyên gia, hỏi người có thông tin, tìm kiếm tài liệu điện tử trên internet, tài liệu in ấn tại thư viện... hoặc các cách để thu thập các bằng chứng khoa học hơn như: điều tra, khảo sát, thực nghiệm... Khi đó, chủ thể phải tiến hành một quá trình tư duy phê phán mới để đánh giá thông tin tìm được, chọn lọc thông tin phù hợp làm chứng cứ.

+ *Sử dụng các lý lẽ để kiểm chứng*

Thực chất các lý lẽ là các phép logic mang tính biện chứng. Dựa trên các thông tin đã biết, các phán đoán đã có, những bằng chứng đã tìm được, chủ thể sử dụng các phép logic biện chứng để sinh ra những bằng chứng mới, những thông tin mới, những phán đoán mới và dùng chúng để khẳng định hay bác bỏ các giả định đang cần kiểm chứng. Những phép logic biện chứng thường hay sử dụng nhất như:

* Phép phủ định: Là thao tác logic mà nhờ đó tạo ra phán đoán mới có giá trị logic ngược với giá trị logic của phán đoán ban đầu. Ví dụ: nếu A đúng thì phủ định của A sẽ sai. Nếu A sai thì phủ định của A sẽ đúng.

* Phép hội: Hai phán đoán đơn có thể liên kết với nhau bằng liên từ logic “và” và lập thành một phán đoán phức. Ví dụ: A chỉ đúng khi cả B và C đều đúng. Khi đó, nếu B hoặc C hoặc cả hai sai thì A sẽ sai.

* Phép tuyển: Hai phán đoán đơn có thể liên kết với nhau bằng liên từ logic “hoặc” lập thành một phán đoán phức. Ví dụ: A sẽ đúng nếu B hoặc C đúng. Khi đó, nếu cả B và C đều sai thì A mới sai.

* Phép kéo theo: Hai phán đoán đơn có thể liên kết với nhau bằng liên từ logic “Nếu...thì...” lập thành một phán đoán phức. Ví dụ: Nếu A thì B; vậy là A kéo theo B.

* Biểu thức tương đương: Hai biểu thức tương đương là hai biểu thức có các giá trị chân lý trùng nhau trong mọi trường hợp. Ví dụ: A tương đương với B có nghĩa là, A và B luôn có cùng một giá trị chân lý.

* Lý luận diễn dịch: Cho một tập hợp các tiền đề, nếu tập hợp các tiền đề đó đi tới một kết luận trong mọi trường hợp, kết quả sẽ được xem là đúng (có hiệu lực). Ngược lại nếu có một trường hợp mà kết luận không thể đạt được, kết quả sẽ là sai (không hiệu lực). Một trong những ví dụ kinh điển về phép tam đoạn luận của Aristotle như sau: Mọi người đều chết (đại tiền đề) & Socrates là người (tiểu tiền đề) => Do đó, Socrate cũng chết (kết luận).

- Xét một cách *cụ thể*, kỹ năng lập luận triệt để gồm các biểu hiện sau:

+ Kỹ năng lập luận trong các tình huống chứa lỗi kiến thức: là khả năng huy động các bằng chứng có liên quan, đưa ra các lý lẽ, các phép logic để kiểm chứng một cách toàn diện trước khi ra kết luận về các thông tin sai lầm hoặc các kiến thức chưa được kiểm chứng và khẳng định ẩn trong các phát biểu hàng ngày, ẩn trong các tài liệu, các công trình nghiên cứu hay bất cứ nơi nào khác, được phát ra từ bất cứ nguồn nào.

+ Kỹ năng lập luận trong các tình huống nguy hiểm, mâu thuẫn, gian lận: là khả năng huy động các bằng chứng có liên quan, đưa ra các lý lẽ, các phép logic để kiểm chứng một cách toàn diện trước khi ra kết luận về các phát biểu nguy hiểm, các phán đoán ẩn chứa những mâu thuẫn giữa các ý kiến với nhau, những thủ thuật gian lận nhằm đánh tráo khái niệm, che mờ đi sự phi logic trong phán đoán đó.

+ Kỹ năng lập luận trong các tình huống chứa lỗi diễn đạt: là khả năng huy động các bằng chứng có liên quan, đưa ra các lý lẽ, các phép logic để kiểm chứng một cách toàn diện trước khi ra kết luận về các lỗi chính tả, việc sử dụng từ không phù hợp, các trường hợp lạc đề, diễn đạt tối nghĩa hoặc hiểu sai nghĩa trong nội dung học tập, trong các phát biểu thường ngày hay từ bất cứ nguồn thông tin nào khác.

+ Kỹ năng lập luận trong các tình huống chứa lỗi đạo đức, pháp luật, định kiến tiêu cực: là khả năng huy động các bằng chứng có liên quan, đưa ra các lý lẽ, các phép logic để kiểm chứng một cách toàn diện trước khi ra kết luận về các phán đoán vi phạm những chuẩn mực đạo đức của xã hội nơi sinh viên đang sinh sống, các thông tin hoặc hành vi vi phạm pháp luật, các định kiến mang tính chất tiêu cực, các phong tục cổ hủ lạc hậu không còn phù hợp trong xã hội hiện đại.

+ Kỹ năng lập luận trong các tình huống kết quả giải quyết vấn đề sai: là khả năng huy động các bằng chứng có liên quan, đưa ra các lý lẽ, các phép logic để kiểm chứng một cách toàn diện trước khi ra kết luận về các đáp án sai trong các bài toán, các câu hỏi, những giải pháp không đúng đắn hoặc chưa tối ưu trong các tình huống có vấn đề thường gặp trong cuộc sống hay trong học tập và lao động.

c. Kỹ năng phán đoán có cơ sở

- Là khả năng đưa ra phán đoán tối ưu về vấn đề đang xem xét dựa trên những luận cứ đã được làm sáng tỏ ở tất cả các mặt cần thiết qua các bằng chứng và lý lẽ cần thiết, phù hợp với những hiểu biết, kinh nghiệm và những tiêu chí đã đưa ra.

Kỹ năng tư duy phê phán hướng đến sự tối ưu hóa nên phán đoán phải là các phán đoán tốt, phù hợp với các tiêu chuẩn đã đề ra và có tính cơ sở dựa trên những gì đã xem xét kỹ lưỡng trong quá trình lập luận. Phán đoán này biểu hiện qua các kết luận đúng, các thông tin được chính xác hóa, cách thức giải quyết vấn đề tốt hơn, sự thông hiểu khái niệm đúng đắn nhất...

- Xét một cách cụ thể, kỹ năng lập luận triệt để gồm các biểu hiện sau:

+ Kỹ năng phán đoán trong các tình huống chứa lỗi kiến thức: là khả năng đưa ra phán đoán tối ưu về các thông tin sai lầm hoặc các kiến thức chưa được kiểm chứng và khẳng định dựa trên những luận cứ đã được làm sáng tỏ một cách triệt để qua các bằng chứng và lý lẽ cần thiết, phù hợp với những hiểu biết, kinh nghiệm và những tiêu chí đã đưa ra.

+ Kỹ năng phán đoán trong các tình huống nguy hiểm, mâu thuẫn, gian lận: là khả năng đưa ra phán đoán tối ưu về các phát biểu nguy hiểm, các phán đoán ẩn chứa những mâu thuẫn giữa các ý kiến với nhau, những thủ thuật gian lận nhằm đánh tráo khái niệm, che mờ đi sự phi logic trong phán đoán đó dựa trên những luận cứ đã được làm sáng tỏ một cách triệt để qua các bằng chứng và lý lẽ cần thiết, phù hợp với những hiểu biết, kinh nghiệm và những tiêu chí đã đưa ra.

+ Kỹ năng phán đoán trong các tình huống chứa lỗi đạo đức, pháp luật, định kiến tiêu cực: là khả năng đưa ra phán đoán tối ưu về các phán đoán vi phạm những chuẩn mực đạo đức của xã hội nơi sinh viên đang sinh sống, các thông tin hoặc hành vi vi phạm pháp luật, các định kiến mang tính chất tiêu cực, các phong tục cổ hủ lạc hậu không còn phù hợp trong xã hội hiện đại dựa trên những luận cứ đã được làm sáng tỏ một cách triệt để qua các bằng chứng và lý lẽ cần thiết, phù hợp với những hiểu biết, kinh nghiệm và những tiêu chí đã đưa ra.

+ Kỹ năng phán đoán trong các tình huống kết quả giải quyết vấn đề sai: là khả năng đưa ra phán đoán tối ưu về các đáp án sai trong các bài toán, các câu hỏi, những giải pháp không đúng đắn hoặc chưa tối ưu trong các tình huống có vấn đề thường gặp trong cuộc sống hay trong học tập và lao động dựa trên những luận cứ đã được làm sáng tỏ một cách triệt để qua các bằng chứng và lý lẽ cần thiết, phù hợp với những hiểu biết, kinh nghiệm và những tiêu chí đã đưa ra.

6. Các mức độ của kỹ năng tư duy phê phán của sinh viên đại học

a. Các tiêu chí được sử dụng để đánh giá mức độ của kỹ năng tư duy phê phán

Dựa trên lý luận về kỹ năng đã phân tích, kỹ năng tư duy phê phán của sinh viên đại học được đánh giá dựa trên 3 tiêu chí sau:

- Một là, tính đúng đắn của kỹ năng, thể hiện sự mắc lỗi hay không mắc lỗi, đúng hay không đúng trong quá trình phát hiện vấn đề (chỉ ra đúng hoặc không đúng thông tin cần phê phán), mức độ phạm lỗi trong quá trình lập luận (tập hợp đúng hay không đúng các chứng cứ, dùng đúng hay không đúng các lý lẽ) và mức độ phạm lỗi trong việc đưa ra kết luận (đưa ra phán đoán đúng hay sai lầm, có cơ sở hay không có cơ sở).

Tính đúng đắn được chia ra làm 5 mức độ:

- + Mức độ rất thấp: Mắc rất nhiều lỗi trong quá trình phát hiện vấn đề, lập luận hoặc đưa ra kết luận.
- + Mức độ thấp: Mắc khá nhiều lỗi trong quá trình phát hiện vấn đề, lập luận hoặc đưa ra kết luận.
- + Mức độ trung bình: Mắc tương đối ít lỗi trong quá trình phát hiện vấn đề, lập luận hoặc đưa ra kết luận.
- + Mức độ cao: Mắc rất ít lỗi trong quá trình phát hiện vấn đề, lập luận hoặc đưa ra kết luận.
- + Mức độ rất cao: Hầu như không mắc lỗi trong quá trình phát hiện vấn đề, lập luận hoặc đưa ra kết luận.

Năm mức độ này áp dụng khi đánh giá tính đúng đắn của từng kỹ năng thành phần cũng như tính đúng đắn của toàn bộ kỹ năng tư duy phê phán của sinh viên đại học.

- Hai là, *tính thành thực của kỹ năng*. Đây là sự vận dụng các thao tác phát hiện vấn đề và lập luận sao cho phù hợp với mục đích và điều kiện của hoạt động. Tính thành thực được thể hiện ở sự thành thạo của từng thao tác một cách nhuần nhuyễn mà không cần tiêu tốn quá nhiều thời gian.

Tính thuần thực được chia ra làm 5 mức độ:

- + Mức độ rất thấp: Rất lúng túng. Chủ thể hầu như chưa thành thạo các thao tác nên còn tốn rất nhiều thời gian.
- + Mức độ thấp: Khá lúng túng. Chủ thể chưa thực hiện các thao tác một cách thành thạo lắm nên còn tốn khá nhiều thời gian.
- + Mức độ trung bình: Bình thường. Chủ thể đã có thể thực hiện các thao tác tương đối thành thạo, tuy nhiên vẫn tốn một khoảng thời gian tương đối.
- + Mức độ cao: Khá thành thạo. Chủ thể đã có thể thực hiện các thao tác khá thành thạo, tốn ít thời gian.
- + Mức độ rất cao: Rất thành thạo. Chủ thể đã có thể thực hiện các thao tác rất thành thạo, tốn rất ít thời gian.

Năm mức độ này áp dụng khi đánh giá tính thành thực của từng kỹ năng thành phần cũng như tính thành thực của toàn bộ kỹ năng tư duy phê phán của sinh viên đại học.

- *Ba là, tính linh hoạt của kỹ năng.* Đây là tiêu chí thể hiện sự ổn định, bền vững và sáng tạo của kỹ năng tư duy phê phán trong các điều kiện hoạt động khác nhau. Sự linh hoạt thể hiện qua việc vận hành kỹ năng tư duy phê phán một cách ổn định ở nhiều tình huống khác nhau, nhiều điều kiện tư duy khác nhau.

Tính linh hoạt được chia làm 5 mức độ:

+ Mức độ rất thấp: Rất cứng nhắc. Chủ thể hầu như không thể di chuyển chuyển kỹ năng qua các tình huống mới.

+ Mức độ thấp: Khá cứng nhắc. Chủ thể gặp rất nhiều khó khăn khi di chuyển kỹ năng qua các tình huống mới.

+ Mức độ trung bình: Bình thường. Chủ thể đã áp dụng được kỹ năng vào các tình huống khác nhau, tuy nhiên vẫn còn tương đối khó khăn.

+ Mức độ cao: Khá linh hoạt. Kỹ năng được áp dụng vào các tình huống khác nhau khá thuận lợi, ít khi khó khăn.

+ Mức độ rất cao: Rất linh hoạt. Sự di chuyển kỹ năng sang tình huống mới hầu như không còn khó khăn gì.

Năm mức độ này áp dụng khi đánh giá tính đúng đắn của từng kỹ năng thành phần cũng như tính đúng đắn của toàn bộ kỹ năng tư duy phê phán của sinh viên đại học.

b. Các mức độ của từng kỹ năng thành phần trong kỹ năng tư duy phê phán của sinh viên đại học

- Các mức độ của kỹ năng phát hiện vấn đề một cách chủ động

+ *Mức độ rất thấp:* Chủ thể còn mắc rất nhiều lỗi trong quá trình chủ động phát hiện vấn đề, chỉ có thể chủ động phát hiện vấn đề trong các tình huống quen thuộc, để chủ động phát hiện vấn đề phải tốn rất nhiều thời gian.

+ *Mức độ thấp:* Chủ thể còn mắc nhiều lỗi trong quá trình chủ động phát hiện vấn đề, gặp rất nhiều khó khăn khi phải chủ động phát hiện vấn đề trong các tình huống mới, còn khá lúng túng trong các thao tác nên để chủ động phát hiện vấn đề phải tốn nhiều thời gian.

+ *Mức độ trung bình*: Chủ thể mắc tương đối ít lỗi trong quá trình chủ động phát hiện vấn đề, đã chủ động phát hiện vấn đề trong các tình huống khác nhau nhưng vẫn còn tương đối khó khăn, có thể chủ động phát hiện vấn đề một cách tương đối thành thạo nhưng vẫn tốn một khoảng thời gian tương đối.

+ *Mức độ cao*: Chủ thể mắc rất ít lỗi trong quá trình chủ động phát hiện vấn đề, chủ động phát hiện vấn đề trong các tình huống khác nhau khá thuận lợi, ít khi khó khăn; có thể chủ động phát hiện vấn đề một cách khá thành thạo, tốn ít thời gian.

+ *Mức độ rất cao*: Chủ thể hầu như không mắc lỗi trong quá trình chủ động phát hiện vấn đề, chủ động phát hiện vấn đề trong tình huống mới hầu như không còn khó khăn gì, việc chủ động phát hiện vấn đề rất thành thạo, tốn rất ít thời gian.

- Các mức độ của kỹ năng lập luận triết để:

+ *Mức độ rất thấp*: Chủ thể còn mắc rất nhiều lỗi trong quá trình lập luận và đưa ra chứng cứ, chỉ có thể lập luận và đưa ra chứng cứ trong các tình huống quen thuộc, để lập luận triết để phải tốn rất nhiều thời gian.

+ *Mức độ thấp*: Chủ thể còn mắc khá nhiều lỗi trong quá trình lập luận và đưa ra chứng cứ, gặp nhiều khó khăn xem xét đánh giá vấn đề trong các tình huống mới, còn khá lúng túng trong các thao tác nên để lập luận triết để phải tốn khá nhiều thời gian.

+ *Mức độ trung bình*: Chủ thể mắc tương đối ít lỗi trong quá trình lập luận và đưa ra chứng cứ, đã có thể lập luận và đưa ra chứng cứ trong các tình huống khác nhau nhưng vẫn còn tương đối khó khăn, vẫn còn tốn một khoảng thời gian tương đối.

+ *Mức độ cao*: Chủ thể mắc rất ít lỗi trong quá trình lập luận, đưa ra chứng cứ và xem xét đánh giá vấn đề trong các tình huống khác nhau khá thuận lợi, ít khi khó khăn; có thể lập luận một cách triết để một cách khá thành thạo, tốn ít thời gian.

+ *Mức độ rất cao*: Chủ thể hầu như không mắc lỗi trong quá trình lập luận và đưa ra chứng cứ, lập luận và đưa ra chứng cứ trong tình huống mới hầu như không còn khó khăn gì, việc lập luận triết để rất thành thạo, tốn rất ít thời gian.

- Các mức độ của kỹ năng đưa ra phán đoán có cơ sở về vấn đề đang xem xét:

+ **Mức độ rất thấp:** Chủ thể còn mắc rất nhiều lỗi trong việc đưa ra các phán đoán có cơ sở, chỉ có thể đưa ra các phán đoán có cơ sở trong các tình huống quen thuộc, để đưa ra các phán đoán có cơ sở phải tốn rất nhiều thời gian.

+ **Mức độ thấp:** Chủ thể còn mắc khá nhiều lỗi trong việc đưa ra các phán đoán có cơ sở, gặp rất nhiều khó khăn khi đưa ra các phán đoán có cơ sở trong các tình huống mới, để đưa ra được các phán đoán có cơ sở phải tốn khá nhiều thời gian.

+ **Mức độ trung bình:** Chủ thể mắc tương đối ít lỗi trong quá trình đưa ra các phán đoán có cơ sở, đã có thể đưa ra các phán đoán có cơ sở trong các tình huống khác nhau nhưng vẫn còn tương đối khó khăn, có thể đưa ra các phán đoán có cơ sở một cách tương đối thành thạo nhưng vẫn tốn một khoảng thời gian tương đối.

+ **Mức độ cao:** Chủ thể mắc rất ít lỗi trong quá trình đưa ra các phán đoán có cơ sở, việc đưa ra các phán đoán có cơ sở trong các tình huống khác nhau khá thuận lợi, ít khi khó khăn; có thể đưa ra các phán đoán có cơ sở một cách khá thành thạo, tốn ít thời gian.

+ **Mức độ rất cao:** Chủ thể hầu như không mắc lỗi trong quá trình đưa ra các phán đoán có cơ sở, việc đưa ra các phán đoán có cơ sở trong tình huống mới hầu như không còn khó khăn gì, việc đưa ra các phán đoán có cơ sở để rất thành thạo, tốn rất ít thời gian.

c. Các mức độ của kỹ năng tư duy phê phán của sinh viên đại học

Phối hợp các tiêu chí đánh giá trên, tác giả cụ thể hóa các biểu hiện của năm mức độ kỹ năng tư duy phê phán của sinh viên đại học như sau:

- **Mức độ rất thấp:** Kỹ năng tư duy phê phán ở mức độ sơ đẳng. Chủ thể bỏ sót rất nhiều trường hợp cần phê phán trong quá trình phát hiện vấn đề, tập hợp thiếu các chứng cứ cần thiết, mắc rất nhiều lỗi trong việc đưa ra lập luận và tạo ra nhiều phán đoán thiếu chính xác. Quá trình phát hiện, xem xét vấn đề và đưa ra phán đoán còn rất lúng túng và tiêu tốn rất nhiều thời gian. Kỹ năng tư duy phê phán gặp rất nhiều khó khăn khi di chuyển qua những tình huống khác nhau.

- **Mức độ thấp:** Kỹ năng tư duy phê phán ở mức độ thấp. Chủ thể bỏ sót khá nhiều trường hợp cần phê phán trong quá trình phát hiện vấn đề, tập hợp thiếu

nhiều chứng cứ cần thiết, mắc khá nhiều lỗi trong việc đưa ra lập luận và tạo ra khá nhiều phán đoán thiếu chính xác. Quá trình phát hiện, xem xét vấn đề và đưa ra phán đoán còn khá lúng túng và tiêu tốn khá nhiều thời gian. Kỹ năng tư duy phê phán ít ổn định ở những tình huống tư duy khác nhau.

- **Mức độ trung bình:** Kỹ năng tư duy phê phán ở mức độ trung bình. Chủ thể còn bỏ sót một số trường hợp cần phê phán trong quá trình phát hiện vấn đề, tập hợp thiếu một số chứng cứ cần thiết, mắc một số lỗi trong việc đưa ra lập luận và tạo ra một số phán đoán thiếu cơ sở. Quá trình phát hiện, xem xét vấn đề và đưa ra phán đoán không còn nhiều lúng túng nhưng cũng chưa hoàn toàn thành thạo và tiêu tốn một khoảng thời gian tương đối. Chủ thể vận dụng kỹ năng tư duy phê phán tuy đã bớt cứng nhắc nhưng vẫn còn gặp một số khó khăn ở những tình huống tư duy khác nhau.

- **Mức độ cao:** Kỹ năng tư duy phê phán ở mức độ cao. Chủ thể phát hiện được rất nhiều trường hợp cần phê phán trong quá trình phát hiện vấn đề, tập hợp được nhiều chứng cứ cần thiết, mắc rất ít lỗi trong việc đưa ra lập luận, tạo ra được các phán đoán khá đúng đắn. Quá trình phát hiện và xem xét vấn đề khá thành thạo và tiêu tốn ít thời gian. Chủ thể vận dụng kỹ năng tư duy phê phán khá linh hoạt ở những tình huống tư duy khác nhau.

- **Mức độ rất cao:** Kỹ năng tư duy phê phán ở mức độ gần như hoàn hảo. Chủ thể hầu như không bỏ sót các trường hợp cần phê phán trong quá trình phát hiện vấn đề, tập hợp hầu như đầy đủ tất cả các chứng cứ cần thiết, hầu như không mắc lỗi trong quá trình đưa ra lập luận. Quá trình phát hiện, xem xét vấn đề và đưa ra phán đoán rất thành thạo và tiêu tốn rất ít thời gian. Chủ thể vận dụng kỹ năng tư duy phê phán rất linh hoạt ở những tình huống tư duy khác nhau.

7. Một số yếu tố ảnh hưởng đến kỹ năng tư duy phê phán của sinh viên đại học

a. Yếu tố chủ quan:

- **Thói quen mở rộng vốn kiến thức:** Đó là thói quen mở rộng tầm hiểu biết của chủ thể. Một cá nhân ít có hiểu biết sẽ ít có thông tin để làm cơ sở đối chứng, ít có căn cứ để phát hiện ra các điểm đáng nghi vấn hoặc các thông tin sai, ít có bằng chứng để phục vụ cho quá trình lập luận và kiểm chứng. Do đó, trau dồi kiến thức để có một tầm hiểu biết rộng và một chiều sâu kiến thức sẽ là điều kiện hết sức cần thiết để làm nền tảng cho kỹ năng tư duy phê phán. Thói quen mở rộng vốn kiến thức có thể biểu hiện qua các hành động như học hỏi thầy cô, học hỏi bạn bè, đọc sách, tham khảo các thông tin trên mạng, truyền hình, báo chí hay quan sát thực tế, thậm chí sử dụng các phương

pháp nghiên cứu khoa học như điều tra, thực nghiệm để mở rộng vốn kiến thức của mình.

- *Tâm thế sẵn sàng phê phán để tìm kiếm chân lý* của chủ thể. Từ tâm thế này, chủ thể tích cực hành động hơn, từ đó kỹ năng tư duy phê phán mới có thể diễn ra trên thực tế. Tâm thế sẵn sàng phê phán để tìm kiếm chân lý thể hiện qua việc sinh viên sẵn sàng tìm kiếm chứng cứ để xác định đâu là chân lý, sẵn sàng nghi ngờ kiến thức đến từ các nguồn có uy tín (như thầy cô, chuyên gia, sách...), sinh viên vẫn chú tâm xem xét thông tin và sẵn sàng tranh luận dù cơ thể đang mệt mỏi, vẫn sẵn sàng xem xét và tranh luận nếu cần thiết dù đó là thông tin thuộc lĩnh vực kiến thức nào. Tâm thế này còn thể hiện qua việc sinh viên luôn đặt chú ý khi tiếp nhận thông tin để phát hiện và loại bỏ thông tin không chính xác, sẵn sàng xem xét lại và tranh luận đối với các thông tin đã được số đông đồng ý, đặt sự thật, chân lý, điều đúng đắn lên trên sự e ngại, cả nể, vị kỉ, tự ti của cá nhân mình. Không chỉ vậy, tâm thế này còn biểu hiện qua việc sinh viên sẵn sàng phê phán chính kết luận của bản thân, sẵn sàng chỉ ra chỗ sai trong phát biểu của người khác hay sẵn sàng tranh luận và phản biện trước đồng người.

- *Luyện tập*: Chính sự luyện tập thường xuyên, tư duy phê phán thường xuyên sẽ giúp chủ thể hình thành thói quen soi xét mọi thông tin dưới góc nhìn phê phán. Ngược lại, nếu chủ thể đã quen với việc tiếp nhận thông tin một cách thụ động, không phê phán, học vẹt... thì đây là một rào cản vô cùng lớn khiến cho kỹ năng tư duy phê phán không thể xuất hiện và vận hành. Cũng như cơ bắp, việc thực hành thường xuyên là cơ hội để chủ thể thuần thực tất cả các kỹ thuật của kỹ năng, giúp cho quá trình tư duy phê phán diễn ra tiết kiệm thời gian hơn, chủ động hơn, ít mắc lỗi hơn, linh hoạt hơn trong các tình huống đa dạng của cuộc sống. Cần làm đi làm lại nhiều lần các thao tác, hành động cần học. Lúc vừa học, người học mới chỉ chú ý đến các khâu riêng lẻ của hành động, chú ý đến từng thao tác rời rạc, chưa chú ý đến tổng thể toàn bộ. Sau một nhiều lần luyện tập, người học biết liên kết các thao tác, các khâu trong hành động lại với nhau, giúp hành động lúc này liên tục, không ngắt quãng, tự tin hơn. Quá trình luyện tập cũng là quá trình làm cho các thao tác chính xác hơn, ít sai lầm hơn. Sự luyện tập còn giúp chủ thể nhận ra tốc độ phát triển kỹ năng của mình, nhận ra các sai lầm của bản thân, từ đó tự điều chỉnh sửa chữa. Kỹ năng sẽ ổn định khi người ta hành động thật sự có hiệu quả trong các điều kiện khác nhau. Việc luyện tập có hiệu quả cao hay thấp còn phụ thuộc vào các yếu tố như: Điều kiện luyện tập, tính hệ thống của quá trình luyện tập, đặc biệt là nỗ lực ý chí của chủ thể. Có thể nói kỹ năng tư duy phê phán được hình thành trong hoạt động và thông qua hoạt động của chủ thể. Tác giả Robert J. Srebnberg (2003) ở Đại học Yale thừa nhận: "Thực chất của sự hình thành kỹ năng là tạo điều kiện để chủ thể nắm vững một hệ

thống phức tạp các bước, các thao tác và làm sáng tỏ những thông tin chứa đựng trong các tình huống, các nhiệm vụ và đối chiếu chúng với những hành động cụ thể”.

- Bên cạnh đó, có nhiều giả thuyết về nhiều yếu tố khác cũng ảnh hưởng đến kỹ năng tư duy phê phán, ví dụ như độ tuổi của chủ thể, trạng thái chú ý, trạng thái cơ thể của chủ thể, những định kiến đã hằn sâu vào tiềm thức hoặc thiếu phương pháp, thiếu chiến lược, thiếu thực hành.v.v...

b. Yếu tố khách quan:

- *Phong cách giảng dạy của giảng viên* nơi sinh viên đang theo học. Đây là yếu tố quan trọng nằm trong môi trường học tập - nơi mà kỹ năng tư duy phê phán có cơ hội được rèn luyện một cách bài bản và thường xuyên nhất. Một số biểu hiện thuộc về phong cách giảng dạy của giảng viên có thể kể đến như: khuyến khích sinh viên đọc sách, tham khảo các tài liệu, mở rộng thêm vốn kiến thức, lắng nghe khi sinh viên nói, tỏ thái độ tôn trọng ý kiến của sinh viên, thường xuyên tự chứng minh quan điểm của mình trước sinh viên, cho phép sinh viên phản biện sách giáo khoa, giáo trình hay cởi mở đối với việc sinh viên có quan điểm khác với giảng viên. Ngoài ra, nếu giảng viên khuyến khích sinh viên có thái độ hoài nghi khoa học, kiểm chứng lại thông tin, chủ động nêu vấn đề, khen ngợi khi sinh viên có phát hiện riêng cũng có thể là yếu tố giúp kỹ năng tư duy phê phán của sinh viên phát triển. Bên cạnh đó, yếu tố này còn biểu hiện qua việc tổ chức cho sinh viên tranh luận với nhau thường xuyên, yêu cầu sinh viên tự chứng minh quan điểm của mình, tổ chức cho sinh viên thực hành phát hiện chỗ sai, chỗ yếu kém, chỗ hạn chế, nhận xét những lỗi lập luận của sinh viên, hướng dẫn sinh viên các thức đánh giá một vấn đề, cách thức lập luận thuyết phục trong nội dung mình đang giảng dạy.

- *Phong cách ứng xử của gia đình* đối với sinh viên. Gia đình là nơi gắn bó với cuộc sống của sinh viên từ lúc bé. Nếu cha mẹ giao tiếp với con cái theo phong cách độc tài, áp đặt một chiều, không cho con cái có ý kiến, tranh luận hay chỉ ra lỗi sai của người lớn thì rất có thể kỹ năng tư duy phê phán sẽ ít nhiều bị hạn chế. Tuy nhiên, nếu gia đình có một bầu không khí cởi mở với các cuộc tranh luận mang tính xây dựng, thể hiện thái độ lắng nghe khi con nói, khuyến khích con học các lớp học bổ ích (học kỹ năng sống, tham dự các hội thảo..) để mở rộng kiến thức, khen ngợi khi con cái phát hiện ra điểm sai, nghịch lý, chủ động hỏi ý kiến con cái, đề nghị con cái tự đưa ra ý kiến riêng cũng có thể ảnh hưởng tốt đến kỹ năng tư duy phê phán của sinh viên. Ngoài ra, yếu tố này còn biểu hiện qua việc cha mẹ tôn trọng quyết định của con,

cho phép con cái tranh luận với cha mẹ khi con cần, hướng dẫn con cách thức trình bày quan điểm của mình.

TIỂU KẾT

Trên thế giới, kỹ năng tư duy phê phán đã được nghiên cứu từ rất lâu và vẫn đang được nghiên cứu sâu hơn theo hướng phân tích các thao tác cụ thể cấu thành kỹ năng này. Nhiều công trình nghiên cứu ở nước ngoài đã tương đối làm sáng tỏ nội hàm và chỉ ra một số tiêu chí cơ bản để đánh giá kỹ năng tư duy phê phán. Tuy nhiên, các nghiên cứu ở nước ta chưa đề cập nhiều đến kỹ năng này cũng như chưa có nghiên cứu nào về kỹ năng tư duy phê phán trên đối tượng sinh viên.

Về khái niệm, kỹ năng tư duy phê phán của sinh viên đại học là khả năng vận dụng tri thức, kinh nghiệm vào việc phát hiện vấn đề một cách chủ động, xem xét đánh giá vấn đề một cách triệt để, tạo ra các phán đoán có cơ sở về vấn đề đang xem xét.

Kỹ năng tư duy phê phán của sinh viên biểu hiện qua các kỹ năng thành phần gồm kỹ năng phát hiện vấn đề một cách chủ động, kỹ năng lập luận triệt để và kỹ năng đưa ra phán đoán có cơ sở.

Có ba tiêu chí chính để đánh giá kỹ năng tư duy phê phán của sinh viên : tính đúng đắn, tính thuần thực và tính linh hoạt. Từ đó, kỹ năng tư duy phê phán được chia làm 5 mức độ, gồm: mức độ rất cao, mức cao, mức trung bình, mức thấp và mức rất thấp.

Kỹ năng tư duy phê phán chịu ảnh hưởng phức hợp bởi rất nhiều yếu tố chủ quan và khách quan, trong đó có thể kể đến một số yếu tố quan trọng như thói quen mở rộng vốn kiến thức của chủ thể, tâm thế phê phán để tìm kiếm chân lý cũng như phong cách giảng dạy của giảng viên nơi sinh viên đang theo học, phong cách ứng xử của gia đình đối với sinh viên.

8. Trắc nghiệm đánh giá Kỹ năng tư duy phê phán của bản thân :

PHIẾU BÀY TỎ QUAN ĐIỂM

Vui lòng cho biết bạn “đồng ý” hay “không đồng ý” đối với các nhận định sau đây bằng cách đánh dấu X vào ô tương ứng. Nếu không đồng ý, bạn vui lòng giải thích ngắn gọn: “không đồng ý chỗ nào”, “căn cứ”, “thế nào mới đúng”. Tuy nhiên, đừng quá bận tâm vì các nhận định sau đây hầu như tất cả mọi người đều đồng ý.

Cột (1): ĐỒNG Ý (nếu đồng ý thì đánh dấu X vào cột này)

Cột (2): KHÔNG ĐỒNG Ý CHỖ NÀO? (ghi cụ thể ra hoặc gạch dưới chỗ không đồng ý)

Cột (3): VÌ SAO? (đưa ra bằng chứng hoặc giải thích ngắn gọn vì sao)

Cột (4): THẾ NÀO MỚI ĐÚNG? (đưa ra đáp án chính xác)

* Ghi chú: Cột 3 & cột 4 thường chỉ ghi ra khi tiến hành các cuộc khảo sát vì mục đích nghiên cứu. Trong phạm vi tài liệu này, bạn không cần ghi ra mà có thể tự trả lời cho riêng mình.

PHẦN 1

STT	NỘI DUNG	(1)	(2)
1	Thủy triều hình thành do lực hấp dẫn giữa trái đất và mặt trời.		
2	Hiện vật biểu tượng cho văn hóa Đông Sơn chính là chim Lạc.		
3	Các loài động vật hô hấp theo những phương thức rất đa dạng. Phổi của cá voi rất to, chẳng hạn phổi của cá voi xanh trưởng thành có thể nặng khoảng 1.500 kg, trong phổi chứa được khoảng 15.000 lít không khí và lỗ thở nằm ở đỉnh đầu. Còn ở giun thì lá phổi nhỏ xíu là cơ quan hô hấp chính lại nằm ở đuôi.		
4	Newton đã tìm ra định luật Vạn vật hấp dẫn khi nhìn thấy quả cam rơi xuống từ trên cây.		
5	Xuân Diệu đã nhận xét về bài thơ Thu điếu của Nguyễn Du như sau “Điển hình hơn cả cho mùa thu của làng cảnh Việt Nam”		
6	Ngô Quyền là người đã lãnh đạo trận đánh trên sông Bạch Đằng chiến đấu với quân Nam Hán.		
7	Việt Nam là một đất nước có nhiều sông ngòi. Sông Mê Kông chia ra rất nhiều nhánh trước khi đổ ra biển và sông Đà là con sông dài nhất bán đảo Đông Dương.		
8	Thuở nhỏ, An rất thích trò chơi để cho kim khâu hoặc đồng tiền nổi trên mặt nước. Thầy giáo giải thích rằng, sở dĩ các vật ấy nổi được là nhờ hiện tượng sức căng mặt ngoài.		
9	Tác giả của tác phẩm “Đế Mèn phiêu lưu ký” là nhà văn Tô Hoài.		
10	Dân tộc Việt Nam vốn có truyền thống xem trọng việc học. Nhiều câu chuyện trong lịch sử đã thể hiện tinh thần ham học này. Trong đó có câu chuyện của Lương Thế Vinh, ông là vị lượng quốc trạng nguyên đầu tiên dùng đèn đom đóm thay đèn dầu đọc sách.		
11	Công thức hóa học của nước là H ₂ O. Hidro là nguyên tố chiếm phần lớn trọng lượng của nước.		
12	Đi sâu vào lòng đất trọng lượng của vật tăng dần do gần với lõi của trái đất.		
13	Các vĩ tuyến gặp nhau ở bắc cực và nam cực.		
14	Thế kỷ hiện tại là thế kỷ 21.		
15	Châu lục có diện tích lớn nhất là châu Mỹ.		
16	Chiến dịch Điện Biên Phủ kết thúc năm 1969 là sự kiện gây chấn động quốc tế, buộc giặc Pháp phải ngồi vào bàn đàm phán và ký hiệp định		

	Genève.		
17	“Table” là từ tiếng Anh dùng để chỉ “cái bàn”.		
18	Ước mơ của tôi là một lần leo lên đỉnh Everest – được mệnh danh là “Nóc nhà Đông Dương” - để nhìn ngắm phong cảnh Lào Cai xinh đẹp từ trên cao.		
19	Trong mắt có một bộ phận gọi là thủy tinh thể. Thủy tinh thể của mắt thực chất là một dụng cụ quang học tên gọi là thấu kính hội tụ.		
20	Hồ Xuân Hương đã từng sáng tác câu: “Đường xanh như lá, đường đá như vôi”		
21	Trong các nước có chung đường biên giới với Việt Nam thì Trung Quốc có đường biên giới chung với Việt Nam dài nhất		
22	Một trong những loài động vật to lớn, có bốn chân, có vôi, ăn thực vật chính là con voi.		
23	Khi soạn thảo văn bản trong phần mềm Microsoft Word chạy trên hệ điều hành Windows, thay vì click nút save, ta có thể nhấn tổ hợp phím Alt + S để lưu.		
24	Lừa được lai từ ngựa và la. Tên gọi “lừa” cũng được ghép từ tên ngựa và la.		
25	Đom đóm chiếu sáng trong đêm chủ yếu là để soi tỏ đường đi.		
26	Trái đất quay theo chiều kim đồng hồ.		
27	Tổng thư ký Liên Hiệp Quốc hiện tại là ông Kofi Annan đã đạt giải Nobel hòa bình vì những đóng góp của ông.		
28	Con mèo có 3 màu: vàng, trắng, đen gọi là mèo tam thể		
29	Alexandre de Rhodes là người sáng chế ra chữ viết tiếng Việt.		
30	Watson đã thất bại rất nhiều lần trước khi ông tìm ra chất liệu phù hợp để làm dây tóc bóng đèn		



STT	NỘI DUNG	Trả lời	
		(1)	(2)
31	Năm con mèo trong năm phút bắt được 5 con chuột. Muốn bắt 100 con chuột trong vòng 100 phút cần bao nhiêu con mèo? Đáp án: 100 con mèo.		
32	Làm sao để chọi một hòn đá có trọng lượng là 200g ra xa mà không gặp bất kỳ chương ngại nào nhưng hòn đá lại trúng chính mình? Đáp án: Chọi thẳng lên trời theo trục thẳng đứng với thân người ném.		
33	Lúc mấy giờ thì kim giờ và kim phút cùng nằm giữa số 1 và số 2? Đáp án: Không có trường hợp đó.		
34	Cái gì cất mới thấy, không cất không thấy Đáp án: Không có trường hợp đó.		
35	Có một tàu điện đi về hướng nam. Gió hướng bắc. Vậy khói từ con tàu sẽ bay theo hướng nào? Đáp án: Bắc.		
36	Tuấn và Nam có 21 viên. Tuấn ít hơn Nam 20 kẹo. Hỏi Tuấn và Nam mỗi người có bao nhiêu kẹo? Đáp án: Tuấn có 1 viên kẹo và Nam có 20 viên kẹo.		
37	Có một chú ếch nằm dưới đáy giếng sâu 10m. Chú ta đang muốn lên miệng giếng. Thế là ban ngày chú ta leo lên được 2m, ban đêm lại bị tụt xuống 1m. Mấy ngày sau chú ta mới lên được miệng giếng? Đáp án: 9 ngày		

38	Bố của Huệ có 5 người con gái là: Xuân, Hạ, Thu, Đông. Hỏi tên của người còn lại là gì? Đáp án: Huệ.		
39	30 chia cho 2, sau đó cộng thêm 10, bằng bao nhiêu? Đáp án: 25		
40	Bạn dành dụm được 1000 đồng tiền (loại một đồng). Một hôm cần gấp 800 đồng để mua hàng. Cứ 60 giây bạn đếm được 100 đồng. Hỏi bạn cần ít nhất bao nhiêu phút để lấy được vừa đủ 800 đồng bạn cần? Đáp án: 8 phút		
41	Kim đâm thủng vùng da nào thì ta chắc chắn sẽ không bị đau? Đáp án: Da gót chân.		
42	100 chia cho một nửa thì được bao nhiêu? Đáp án: 50		
43	Số tiếp theo của dãy số sau 21, 20, 18, 15, 11 là số nào? Đáp án: 7.		
44	Bóng đèn nào dưới đây là sáng nhất? Bóng đèn A không sáng bằng bóng đèn B Bóng đèn B sáng hơn bóng đèn C Bóng đèn C sáng bằng bóng đèn D Bóng đèn D sáng hơn bóng đèn A Đáp án: đèn C		
45	Làm sao để tính thể tích của một cái nón bảo hiểm? Đáp án: Đổ vào đầy nước rồi đi đo dung tích nước.		
46	Bạn có 100 ngàn, mua hàng hết 75 ngàn nhưng chỉ được hồi lại 5000 mà không khiếu nại được gì mặc dù bạn không hề thiếu nợ chủ hàng. Vì sao? Đáp án: Vì bạn chỉ đưa có 80.000đ		
47	Đặt dấu gì vào giữa số 4 và số 5 để ra một kết quả khác, mà kết quả đó phải lớn hơn 4 và nhỏ hơn 5? Đáp án: dấu bé hơn		
48	Trò chơi gì khi tham gia, người chơi càng thắng thì càng thua? Đáp án: Đua xe		
49	Cái gì có rất nhiều nước nhưng mà vẫn khô? Đáp án: Cái bản đồ, cái bàn cờ tướng/cờ vua.		
50	Làm sao để 1 cây cân đồng hồ có thể tự cân được trọng lượng của chính nó? Đáp án: Lật ngược nó lại		
51	C.Ronaldo là cầu thủ nổi tiếng với khả năng sút phạt nhanh, mạnh và quỹ đạo bóng khó lường. Trong trường hợp Ronaldo sút phạt cách khung thành 20 mét, cầu môn rộng 7,32m, cao 2,44m! Hàng rào đứng nghiêng về bên trái khung thành, hỏi cầu thủ này chắc chắn sẽ dự định sút vào đâu? Đáp án: Vào bên phải		
52	Một người phụ nữ nặng 70kg và hoàn toàn không biết bơi. Nếu bà ấy đi tắm biển, bà ấy chắc chắn sẽ bị gì? Đáp án: Bị chết đuối.		
53	Có bao nhiêu chữ C trong câu sau đây: "Cơm, canh, cháo gì tớ cũng thích ăn!" Đáp án: 1 chữ C, ở chữ "Cơm".		
54	Bạn đang ở trong một cuộc đua và trước mặt bạn là người dẫn nhì. Bạn cố gắng hết sức và vừa vượt qua người thứ nhì đó. Vậy bây giờ bạn đang ở vị trí nào? Đáp án: Vị trí dẫn đầu		

55	Có 2 người: 1 lớn, 1 bé đi lên đỉnh một quả núi. Người bé là con ruột của người lớn, nhưng người lớn lại không phải cha của người bé. Điều này không thể xảy ra trên thực tế.		
56	Hai đứa trẻ sinh cùng ngày, cùng tháng, cùng năm, cùng bố mẹ ruột, nhưng lại không phải là anh em hoặc chị em sinh đôi. Điều này không thể xảy ra trên thực tế.		
57	Một người đàn ông đi trong trời mưa và hoàn toàn không có gì che chắn. Đầu, mắt, mũi, miệng, thân người ông ta đều bị ướt nhưng tóc ông ta không hề bị ướt. Lý do tại sao? Ông ta trọc đầu.		
58	Cứ uống hết 4 chai nước ngọt thì đem vỏ đi đổi được 01 chai mới. Hỏi uống hết 16 vỏ chai nước ngọt có thể đổi được tối đa mấy chai? Đáp án: 4 chai.		
59	Số tự nhiên lớn nhất có hai chữ số là số nào? Đáp án: 99		
60	Con gì không gáy ò ó o mà người ta vẫn gọi là gà? Đáp án: Gà con và gà mái.		

PHẦN 3

STT	NỘI DUNG	Trả lời	
		(1)	(2)
61	Nhiều người tốt hay cho tiền người nghèo. Anh Minh hay cho tiền người nghèo. Nên anh Minh là người tốt.		
62	Bệnh AIDS sẽ làm chết người. Hiện chưa có thuốc đặc trị chữa AIDS khỏi hoàn toàn. Cho nên nếu bạn bị bệnh AIDS thì bạn sẽ chết.		
63	Nếu bạn không nhìn tôi hoặc sờ không thấy khi gặp tôi, <u>nghĩa là bạn đang ghét hoặc đang giận tôi.</u>		
64	Luật sư: Nếu anh ta lên kế hoạch giết vợ, anh ta sẽ mua bảo hiểm cho vợ. Anh ta đã mua bảo hiểm cho vợ nên anh ta chính là kẻ giết vợ. Quan tòa: Anh sai rồi! Mua bảo hiểm cho vợ chưa chắc là có kế hoạch giết vợ!		
65	Nếu uống rượu, bạn có thể bị say. Nếu say, bạn có thể không kiểm soát được hành vi, lời nói của mình.		
66	A cho rằng uống cà phê sẽ giúp cho việc sáng tạo, B thì không cho rằng điều đó đúng. A chứng minh bằng việc nhiều người và thậm chí là báo chí đã đồng ý rằng cà phê giúp cho việc sáng tạo nên điều này <u>chắc chắn là đúng.</u>		
67	Có nhiều tiền, ta có thể mua được rất nhiều thứ.		
68	A phạm tội giết người. B là luật sư của A, B nói: "A mắc bệnh tim bẩm sinh, nếu tòa tuyên phạt A có tội, A sẽ dễ xúc động và rất nguy hiểm. Xin tòa đừng để một người nào chết thêm nữa."		
69	Cô ta là một ả lăng lơ. Cô ta luôn phơi bày trước mặt đàn ông với chiếc váy ngắn ngắn gần như trong suốt.		
70	A và B đang tranh luận triết học. A là sinh viên triết học còn B thì không. A nói rằng: "Anh không có học triết học nên cứ ngồi yên mà nghe tôi nói. Anh biết cái gì mà cãi!"		
71	Đôi khi nóng giận khiến cho ta làm những điều mà đáng lẽ ta không nên làm. Một số hành động mà đáng lẽ ta không nên làm sẽ dẫn đến hậu quả không mong muốn. Vì vậy, để tránh những hậu quả không mong muốn ấy thì ta nên học cách quản lý hành động của mình khi đang tức giận.		

72	Con là một đứa trẻ hư vì suốt ngày chỉ biết ở ngoài đường.		
73	Công ty rượu Hà Nội quảng cáo: Chúng ta khi uống rượu hãy uống rượu Hà Nội vì rượu của chúng tôi sản xuất theo công nghệ truyền thống. Người Việt thì phải lưu giữ truyền thống Việt, vì vậy hãy uống rượu của chúng tôi để gìn giữ truyền thống Việt.		
74	Nếu bạn trộm cắp, bạn có thể sẽ bị phạt.		
75	“Tại sao em lại dám tin theo lời của anh chàng ăn mặc bảnh bao chải chuốt đó? Những kẻ như vậy không đáng để em tin tưởng!”		
76	Mẹ: Con không được phép nói dối! Con: Mẹ cũng hay nói dối đấy thôi! Mẹ làm được thì con cũng làm được!		
77	Bố nó là một người đàn ông tàn bạo, đã từng vào tù ra khám và gần đây vừa phạm tội giết người. Cho nên sớm muộn gì thằng nhóc đó nó cũng bạo lực giống ông bố của nó.		
78	Nhiều thanh niên ở địa bàn này đã tốt nghiệp đại học. Nhiều người trong số đó đang làm kỹ sư. Điều đó có nghĩa là một số thanh niên ở địa bàn này không phải là kỹ sư.		
79	Nhân viên kinh doanh chỉ trích nhân viên sản xuất làm việc kém hiệu quả, nhân viên sản xuất phản ứng: “Anh có làm được như tôi mà chỉ trích tôi? Khi nào làm được như tôi đi rồi hãy phê bình tôi.”		
80	A luận tội B: “Một người cùng dây nhà đã nói thấy anh ăn cắp, họ đã làm chứng vì nhưng vì đã hứa tôi không thể tiết lộ danh tính. Anh nhận tội đi!”		
81	“Vũ trụ rất mênh mông và chưa được khám phá, nên chắc chắn ngoài vũ trụ kia có sự sống ngoài con người.”		
82	Con người sống trong môi trường, nếu môi trường sống của con người bị ô nhiễm, con người sẽ chịu ảnh hưởng xấu từ môi trường ô nhiễm đó.		
83	Người Ai Cập đã từng làm nhiều khai quật để xây dựng những kim tự tháp, họ chắc chắn phải rất thạo về cổ sinh vật học.		
84	“Tôi đã luyện tập rất vất vả mới giành được huy chương vàng trong ngày hôm nay. Tôi muốn cảm ơn mẹ vì tình yêu thương của mẹ đã giúp tôi chiến thắng cuộc thi này.”		
85	“Window 8 phải tốt hơn Windows 7 vì Windows 8 ra đời sau Windows 7”.		
86	Thường thì kẻ đang làm việc xấu rất sợ bị người ta bắt gặp. Trộm cướp là kẻ xấu, nhưng nhiều tên trộm cướp không hề sợ bị người ta bắt gặp.		
87	A bảo: “Sau sự sống là một thế giới của linh hồn”. B bảo: “Không có thế giới linh hồn”. A bảo B hãy chứng minh đi. B không chứng minh được và thế là A thắng.		
88	Không có con chó nào biết ca hát, đó là sự thật. Nhưng các con chó đều biết sủa. Tiếng sủa cũng có cao độ, trường độ, nghe như tiếng hát. Cho nên, nếu nói rằng các con chó cũng biết hát thì cũng không sai.		
89	“Việc sống thử trước hôn nhân có để lại hậu quả cho xã hội không?” A bảo rằng câu trả lời tùy thuộc vào cách mà người ta sống thử. Nếu sống thử và có quan hệ tình dục mà không sử dụng biện pháp tránh thai hiệu quả thì sẽ để lại hậu quả cho xã hội.		
90	Theo dư luận thì anh ta là một con người không trung thực, không trong sáng, có nhiều động cơ mờ ám. Vì vậy không thể để anh ta tiếp tục công việc này.		

PHẦN 4

STT	NỘI DUNG	Trả lời	
		(1)	(2)
91	Chẳng ai giàu ba họ, chẳng ai khó ba đời.		
92	“Lỡ đụng xe thà cán luôn cho người ta siêu thoát hơn là để người ta sống vật vờ tàn phế còn khổ gấp trăm gấp ngàn lần so với chết.”		
93	Không được đánh đập trẻ con dù đó là con cháu trong nhà đi chăng nữa.		
94	Hàng ngoại nhập tất nhiên là tốt hơn hàng nội địa.		
95	Không phải sinh viên nào học trường Bách khoa cũng khô khan.		
96	Việc mua nhầm phải hàng gian (do trộm cắp hay buôn lậu mà có), chủ thể chỉ không có tội khi thật sự không biết gì về nguồn gốc của hàng hóa đó. Không biết không có tội.		
97	Con hư tại mẹ, cháu hư tại bà.		
98	Để có một gia đình hạnh phúc thì người phụ nữ nên lui sau chồng một bước, theo thông lệ chỉ có gà trống mới gáy. Đã là phụ nữ thì đừng nên học quá cao và cũng đừng nên quá ham trên con đường công danh và sự nghiệp, bởi vì thượng đế đã tạo nên thiên chức của họ đó là làm mẹ và làm vợ.		
99	Không nên kỳ thị, phân biệt đối xử với người có HIV.		
100	Rau nào sâu nấy, cha nào con nấy.		
101	Người miền Trung rất khó tính.		
102	Đâu phải ai thích xăm trổ đầy mình cũng là người xấu, du côn, bạo lực.		
103	Nam hay nữ đều có quyền tố tình, quyền yêu và kết hôn ngang bằng như nhau.		
104	Người không vì mình, trời tru đất diệt.		
105	Người nghèo sống tình nghĩa hơn người giàu.		
106	Đa số chuột đều sợ mèo.		
107	“Các cô ám cậu chiêu có khi nào đi xe máy ra đường mà nghiêm chấp hành luật giao thông đâu”		
108	Đàn ông bụng bự uống bia rất giỏi.		
109	Phú quý sinh lễ nghĩa, bần cùng sinh đạo tặc.		
110	Giàu nhờ bạn, sang nhờ vợ.		
111	Đội mũ bảo hiểm tuy có nhiều bất tiện nhưng nên thực hiện khi lưu thông trên đường vì sẽ giúp giảm thiểu nguy cơ chấn thương sọ não nếu xảy ra tai nạn.		
112	Trong tự nhiên, sự vật luôn luôn tuân theo qui luật mạnh được yếu thua, cá lớn nuốt cá bé. Cho nên một xã hội muốn ổn định cần phải có những người mạnh mẽ cai trị những người yếu đuối.		
113	Thương cho roi cho vọt, ghét cho ngọt cho bùi.		
114	Nếu cần mua hàng ít mà muốn mua nhanh thì tốt nhất là hãy ghé chợ lề đường.		
115	Đại học không phải là con đường tiến thân duy nhất.		
116	Xem trong bếp, biết nét đàn bà.		
117	Đói cho sạch, rách cho thơm.		
118	Cá không ăn muối cá ươn, con cãi cha mẹ trăm đường con hư.		
119	Gieo nhân nào gặt quả đó.		
120	Nên giúp đỡ bạn bè vì sẽ có lúc ta cần cậy nhờ đến họ.		

PHẦN 5

STT	NỘI DUNG	Trả lời	
		(1)	(2)
121	Bản tự kiểm: "Em tên Nguyễn Thanh Minh. Sáng hôm nay, vì lý do sức khỏe kém, cộng với việc mẹ quên gọi em dậy, đường phố buổi sáng lại ách tắc nên em đã đi học muộn. Em xin thành thật nhận lỗi."		
122	Trong " Bài thơ về tiểu đội xe không kính" của Phạm Tiến Duật đã sáng tạo một hình ảnh độc đáo những chiếc xe không kính.		
123	"Tốt danh hơn lành áo" có ý nghĩa khái quát là không thể qua vẻ ngoài mà đánh giá con người.		
124	"Tiên trách kỷ - hậu trách nhân" nghĩa là trước khi trách người thì phải tự vấn bản thân mình trước.		
125	Con trai và đàn ông có điểm gì khác nhau? Đáp: Con trai ở dưới nước, còn đàn ông thì ở trên cây		
126	"Tôi đã khóc vì không có giày để đi cho đến khi tôi nhìn thấy một người không có chân để đi giày", câu này đại ý muốn khuyên chúng ta hãy nhìn vào những hoàn cảnh bi đát hơn để thấy những may mắn mà mình đang có.		
127	"Một quyển sách tốt là một người bạn hiền" muốn gửi đến chúng ta thông điệp chính rằng: sách là vật mà mỗi người chúng ta luôn có thể mang sách theo bên mình và sách không bao giờ phản bội chủ nhân.		
128	"Người trần mắt thịt" là lời người mê tín cho rằng người thường không linh thiêng như thần thánh.		
129	Trong đoạn trích "Chị em Thuý Kiều", Nguyễn Du đã miêu tả vẻ đẹp của Thuý Kiều là vẻ đẹp "hoa ghen thua thắm, liễu hờn kém xanh".		
130	Người dân vùng này có một thủ tục rùng rợn là giết trẻ em để tế lễ.		
131	Bài giải thích "Thế nào là vẻ vang?" "Tôi cho rằng có tiền thì vẻ vang. Có tiền thì làm được việc, không có tiền thì không làm được gì cả. Cứ đi mua hàng mà xem, thiếu một xu thì đừng có mà mua. Rồi vào rạp phim thử xem, thiếu một đồng cũng đừng nghĩ đến chuyện vào làm gì!"		
132	Thông điệp chính của câu "Muốn ăn cá cả phải thả câu dài" là người ta muốn hoàn thành công việc thì phải có phương tiện.		
133	Anh ơi, em đang làm bài tập hình học và lượng giác, anh xem đáp án của bài toán này đúng không ạ? "Một chiếc tàu đi biển, xuất phát từ Hà Nội. Tàu mất 3 ngày để đến Nha Trang và mất thêm 5 ngày để đến Tp.HCM. Vậy tàu mất tổng cộng 8 ngày để đi từ Hà Nội đến Tp.HCM."		
134	Câu tục ngữ "Một con ngựa đau, cả tàu bỏ cỏ" thể hiện thái độ đồng cảm với đồng đội, đồng bào khi họ sa cơ thất thế, ốm đau hoặc gặp chuyện không may.		
135	"Mã đáo thành công" nghĩa là "thành công sẽ đến nhanh như ngựa phi".		
136	Chúng ta có nhiệm vụ giữ gìn những cái tinh tú của văn hoá dân tộc.		
137	Trong cuộc họp lớp, tất cả các bạn học sinh đều nhất trí bầu cử bạn Hùng làm lớp trưởng.		
138	Anh ấy rất bàng quang trước cuộc đời.		
139	Tôi thích truyện cổ tích.		
140	Qua bài thơ "Bếp lửa" của Bằng Việt đã cho người đọc thấy những kỉ niệm đầy xúc động về tình bà cháu.		
141	"Dĩ bất biến, ứng vạn biến" là lấy cái không thay đổi để đối phó với vạn cái thay đổi.		

142	Khoa học tự nhiên nói chung, môn Văn học nói riêng đòi hỏi người nghiên cứu phải đọc nhiều ghi chép nhiều.		
143	“Bán bò tậu ếch ương” nghĩa là thay đổi đối tượng chăn nuôi từ trên bờ sang nuôi trồng dưới nước.		
144	Mara nói: “Người ta cố vẻ lớn đối với chúng ta, bởi vì chúng ta quý. Chúng ta hãy đứng lên!”. Ở đây, từ “lớn” không chỉ là lớn về vóc dáng mà còn lớn về địa vị, sức ảnh hưởng; từ “quý” không chỉ là quý giá mà còn là tự ti, không dám phấn đấu.		
145	“Cá cắn câu biết đâu mà gỡ” nói về sự gắn bó, kín đáo giữa hai người, người ngoài không thể biết được.		
146	“Nuôi khí giữ nhà” ý chỉ một việc làm trái khoáy, vì khí thường hay phá phách đồ đạc trong nhà.		
147	“Mất cha còn chú” ý nói: Cha chết có chú nuôi nấng che chở. để nhắc nhở, đề cao vai trò, tình cảm chú, dì với cháu		
148	“Ăn trộm có tang, chơi ngang có tích” ý chỉ những kẻ gây rối có tiếng tăm trong xã hội.		
149	“Rút dây động rừng” ý nói chạm đến một việc nhỏ có thể ảnh hưởng đến cả một việc lớn.		
150	Nhà tuyển dụng: Hãy cho tôi biết về bạn. Nhân viên ứng tuyển: Tôi áp ủ nhiều mục tiêu hoài bão cho sự nghiệp của mình, nhưng không may công ty hiện tại không cho tôi cơ hội thăng tiến mà tôi mong đợi. <u>Công việc</u> tôi từng làm chẳng có gì để phát triển cả. Lương bổng cũng là một chủ đề nhạy cảm. Trong thời buổi kinh tế khó khăn như hiện nay, không ít công ty còn không thể trả nổi lương nhân viên hàng tháng.		



CÔNG THƯƠNG TP. HCM
HCMC UNIVERSITY OF INDUSTRY AND TRADE

ĐÁP ÁN

Phần 1: 20 phán đoán thể hiện kiến thức phổ thông có ẩn chứa thông tin cần phê phán, 10 phán đoán không chứa thông tin cần phê phán để đánh lạc hướng.

STT	PHÁN ĐOÁN	(1)	(2)	(3)	(4)
1	Thủy triều hình thành do lực hấp dẫn giữa trái đất và <u>mặt trời</u> .		mặt trời		Mặt trăng
2	Hiện vật biểu tượng cho văn hóa Đông Sơn chính là <u>chim lạc</u> .		chim lạc		Trống đồng
3	Các loài động vật hô hấp theo những phương thức rất đa dạng. Phổi của cá voi rất to, chẳng hạn phổi của cá voi xanh trưởng thành có thể nặng khoảng 1.500 kg, trong phổi chứa được khoảng 15.000 lít không khí và lỗ thở nằm ở đỉnh đầu. Còn ở giun thì lá phổi nhỏ xíu là cơ quan hô hấp chính lại nằm ở đuôi.		lá phổi của giun, nằm ở đuôi		Giun không có phổi, hô hấp bằng da, nằm toàn thân
4	Newton đã tìm ra định luật Vạn vật hấp dẫn khi nhìn thấy quả cam rơi xuống từ trên cây.		quả cam		Quả táo
5	Xuân Diệu đã nhận xét về bài thơ Thu điệu của Nguyễn Du như sau “Điền hình hơn cả cho mùa thu của làng cảnh Việt Nam”		Nguyễn Du		Nguyễn Khuyến
6	Ngô Quyền là người đã lãnh đạo trận đánh trên sông Bạch Đằng chiến đấu với quân Nam Hán.	x			
7	Việt Nam là một đất nước có nhiều sông ngòi. Sông Mê Kong chia ra rất nhiều nhánh trước khi đổ ra biển và sông Đà là con sông dài nhất bán đảo Đông Dương.		sông Đà		Sông Mê Kong mới là sông dài nhất bán đảo Đông Dương
8	Thuở nhỏ, An rất thích trò chơi để cho kim khâu hoặc đồng tiền nổi trên mặt nước. Thầy giáo giải thích rằng, sở dĩ các vật ấy nổi được là nhờ hiện tượng sức căng mặt ngoài.	x			
9	Tác giả của tác phẩm “Đề Mèn phiêu lưu ký” là nhà văn Tô Hoài.	x			
10	Dân tộc Việt Nam vốn có truyền thống xem trọng việc học. Nhiều câu chuyện trong lịch sử đã thể hiện tinh thần ham học này. Trong đó có câu chuyện của Lương Thế Vinh, ông là vị lương quốc trạng nguyên đầu tiên dùng đèn đom đóm thay đèn dầu đọc sách.		Lương Thế Vinh		Mạc Đĩnh Chi
11	Công thức hóa học của nước là H ₂ O. Hidro là nguyên tố chiếm phần lớn trọng lượng của nước.		Hidro		Không phải Hidro mà là Oxy
12	Đi sâu vào lòng đất trọng lượng của vật tăng dần do gần với lõi của trái đất.		tăng dần		Giảm dần
13	Các vĩ tuyến gặp nhau ở bắc cực và nam cực.		kinh tuyến		Vĩ tuyến song song nhau nên không bao giờ gặp nhau. Kinh tuyến mới gặp nhau.
14	Thế kỷ hiện tại là thế kỷ 21.	x			
15	Châu lục có diện tích lớn nhất là châu Mỹ.		châu Mỹ		Châu Á
16	Chiến dịch Điện Biên Phủ kết thúc năm 1969 là sự kiện gây chấn động quốc tế, buộc giặc Pháp phải ngồi vào bàn đàm phán và ký hiệp định Genève.		1969		1954
17	“Table” là từ tiếng Anh dùng để chỉ “cái bàn”.	x			
18	Ước mơ của tôi là một lần leo lên đỉnh Everest – được mệnh danh là “Nóc nhà Đông Dương” - để nhìn ngắm phong cảnh Lào Cai xinh đẹp từ trên cao.		Everest		Đỉnh Phan-Xi-Păng
19	Trong mắt có một bộ phận gọi là thủy tinh thể. Thủy tinh thể của mắt thực chất là một dụng cụ quang học tên gọi là thấu	x			

	kính hội tụ.				
20	Hồ Xuân Hương đã từng sáng tác câu: “Đừng xanh như lá, đừng đỏ như vôi”		đá		“Đừng xanh như lá, bạc như vôi”
21	Trong các nước có chung đường biên giới với Việt Nam thì Trung Quốc có đường biên giới chung với Việt Nam dài nhất		Trung Quốc		Lào
22	Một trong những loài động vật to lớn, có bốn chân, có vôi, ăn thực vật chính là con voi.	x			
23	Khi soạn thảo văn bản trong phần mềm Microsoft Word chạy trên hệ điều hành Windows, thay vì click nút save, ta có thể nhấn tổ hợp phím Alt + S để lưu.		Alt		Ctrl
24	Lừa được lai từ ngựa và la. Tên gọi “lừa” cũng được ghép từ tên ngựa và la.		(tất cả hai câu trên)		La được lai từ ngựa cái và lừa đực.
25	Đom đóm chiếu sáng trong đêm chủ yếu là để soi tỏ đường đi.		soi tỏ đường đi		Để hấp dẫn bạn tình
26	Trái đất quay theo chiều kim đồng hồ.	x			
27	Tổng thư ký Liên Hiệp Quốc hiện tại là ông Kofi Annan đã đạt giải Nobel hòa bình vì những đóng góp của ông.		hiện tại		Là tổng thư ký LHQ trong quá khứ (1996-2006)
28	Con mèo có 3 màu: vàng, trắng, đen gọi là mèo tam thể	x			
29	Alexandre de Rhodes là người sáng chế ra chữ viết tiếng Việt.	x			
30	Watson đã thất bại rất nhiều lần trước khi ông tìm ra chất liệu phù hợp để làm dây tóc bóng đèn		Watson		Edison

Phần 2: 20 phán đoán thể hiện kết quả giải quyết vấn đề sai, 10 phán đoán không chứa thông tin cần phê phán để đánh lạc hướng.

STT	PHÁN ĐOÁN	(1)	(2)	(3)	(4)
31	Năm con mèo trong năm phút bắt được 5 con chuột. Muốn bắt 100 con chuột trong vòng 100 phút cần bao nhiêu con mèo? Đáp án: <u>100 con mèo.</u>		100 con mèo		5 con mèo
32	Làm sao để chơi một hòn đá có trọng lượng là 200g ra xa mà không gặp bất kỳ chướng ngại nào nhưng hòn đá lại trúng chính mình? Đáp án: Chơi thẳng lên trời theo trục thẳng đứng với thân người ném.	x			
33	Lúc mấy giờ thì kim giờ và kim phút cùng nằm giữa số 1 và số 2? Đáp án: <u>Không có trường hợp đó.</u>		Không có trường hợp đó		12h
34	Cái gì cắt mới thấy, không cắt không thấy Đáp án: <u>Không có trường hợp đó.</u>		Không có trường hợp đó		Nhà, nước cát
35	Có một tàu điện đi về hướng nam. Gió hướng bắc. Vậy khói từ con tàu sẽ bay theo hướng nào? Đáp án: Bắc.		Bắc		Tàu điện ngầm ko có khói
36	Tuần và Nam có 21 viên. Tuần ít hơn Nam 20 kẹo. Hỏi Tuần và Nam mỗi người có bao nhiêu kẹo? Đáp án: Tuần có 1 viên kẹo và Nam có 20 viên kẹo.		Tuần có 1 viên kẹo và Nam có 20 viên kẹo		Tuần nửa viên, Nam 20 viên rưỡi.
37	Có một chú ếch nằm dưới đáy giếng sâu 10m. Chú ta đang muốn lên miệng giếng. Thế là ban ngày chú ta leo lên được 2m, ban đêm lại bị tụt xuống 1m. Mấy ngày sau chú ta mới lên được miệng giếng? Đáp án: 9 ngày		9 ngày		Đáp án: 8.5 ngày
38	Bố của Huệ có 5 người con gái là: Xuân, Hạ, Thu, Đông. Hỏi tên của người còn lại là gì? Đáp án: Huệ.	x			

39	30 chia cho 2, sau đó cộng thêm 10, bằng bao nhiêu? Đáp án: 25	x			
40	Bạn dành dụm được 1000 đồng tiền (loại một đồng). Một hôm cần gấp 800 đồng để mua hàng. Cứ 60 giây bạn đếm được 100 đồng. Hỏi bạn cần ít nhất bao nhiêu phút để lấy được vừa đủ 800 đồng bạn cần? Đáp án: 8 phút		8 phút		2 phút vì chỉ cần đếm 200 đồng và lấy số tiền còn lại
41	Kim đâm thủng vùng da nào thì ta chắc chắn sẽ không bị đau? Đáp án: Da gót chân.		Da gót chân.		Da giày, da túi xách, da người khác
42	100 chia cho một nửa thì được bao nhiêu? Đáp án: 50		50		200 (100 chia cho 0,5)
43	Số tiếp theo của dãy số sau 21, 20, 18, 15, 11 là số nào? Đáp án: 7.		7		Số 6
44	Bóng đèn nào dưới đây là sáng nhất? Bóng đèn A không sáng bằng bóng đèn B Bóng đèn B sáng hơn bóng đèn C Bóng đèn C sáng bằng bóng đèn D Bóng đèn D sáng hơn bóng đèn A Đáp án: đèn C		Đáp án: đèn C		Đáp án: Đèn B
45	Làm sao để tính thể tích của một cái nón bảo hiểm? Đáp án: Đổ vào đầy nước rồi đi đo dung tích nước.		Đổ vào đầy nước		Là dung tích, không phải thể tích
46	Bạn có 100 ngàn, mua hàng hết 75 ngàn nhưng chỉ được hồi lại 5000 mà không khiếu nại được gì mặc dù bạn không hề thiếu nợ chủ hàng. Vì sao? Đáp án: Vì bạn chỉ đưa có 80.000đ	x			
47	Đặt dấu gì vào giữa số 4 và số 5 để ra một kết quả khác, mà kết quả đó phải lớn hơn 4 và nhỏ hơn 5? Đáp án: dấu bé hơn		dấu bé hơn		Dấu phẩy
48	Trò chơi gì khi tham gia, người chơi càng thắng thì càng thua? Đáp án: Đua xe	x			
49	Cái gì có rất nhiều nước nhưng mà vẫn khô? Đáp án: Cái bàn đồ, cái bàn cờ tướng/cờ vua.	x			
50	Làm sao để 1 cây cân đồng hồ có thể tự cân được trọng lượng của chính nó? Đáp án: Lật ngược nó lại		Lật ngược nó lại		Không cân được vì lật ngược lại thì sẽ bị bỏ bớt trọng lượng của cái bàn cân
51	C.Ronaldo là cầu thủ nổi tiếng với khả năng sút phạt nhanh, mạnh và quỹ đạo bóng khó lường. Trong trường hợp Ronaldo sút phạt cách khung thành 20 mét, cầu môn rộng 7,32m, cao 2,44m! Hàng rào đứng nghiêng về bên trái khung thành, hỏi cầu thủ này chắc chắn sẽ dự định sút vào đâu? Đáp án: Vào bên phải		Vào bên phải		Sút vào trái bóng
52	Một người phụ nữ nặng 70kg và hoàn toàn không biết bơi. Nếu bà ấy đi tắm biển, bà ấy chắc chắn sẽ bị gì? Đáp án: Bị chết đuối.		Bị chết đuối.		Bị ướt
53	Có bao nhiêu chữ C trong câu sau đây: “Com, canh, cháo gì tớ cũng thích ăn!” Đáp án: 1 chữ C, ở chữ “Com”.	x			
54	Bạn đang ở trong một cuộc đua và trước mặt bạn là người dẫn nhì. Bạn cố gắng hết sức và vừa vượt qua người thứ nhì đó. Vậy bây giờ bạn đang ở vị trí nào? Đáp án: Vị trí dẫn đầu		Vị trí dẫn đầu		Đáp án đúng: Bạn đang ở thứ nhì
55	Có 2 người: 1 lớn, 1 bé đi lên đỉnh một quả núi. Người bé là con ruột của người lớn, nhưng người lớn lại không phải cha của người bé. Điều này không thể xảy ra trên thực tế.		Điều này không thể xảy ra trên thực tế.		Sai, vì đó là mẹ của đứa bé.
56	Hai đứa trẻ sinh cùng ngày, cùng tháng, cùng năm, cùng bố mẹ ruột, nhưng lại không phải là anh em hoặc chị em sinh đôi. Điều này không thể xảy ra trên thực tế.		Điều này không thể xảy ra trên thực tế.		Có thể là sinh 3 hoặc sinh 4.
57	Một người đàn ông đi trong trời mưa và hoàn toàn không có gì	x			

	che chắn. Đầu, mắt, mũi, miệng, thân người ông ta đều bị ướt nhưng tóc ông ta không hề bị ướt. Lý do tại sao? Ông ta trọc đầu.				
58	Cứ uống hết 4 chai nước ngọt thì đem vỏ đi đổi được 01 chai mới. Hỏi uống hết 16 vỏ chai nước ngọt có thể đổi được tối đa mấy chai? Đáp án: 4 chai.		4 chai		5 chai
59	Số tự nhiên lớn nhất có hai chữ số là số nào? Đáp án: 99	x			
60	Con gì không gáy ò ó o mà người ta vẫn gọi là gà? Đáp án: Gà con và gà mái.	x			

Phần 3: 20 phán đoán thể hiện ngụy biện, mâu thuẫn, gian lận; 10 phán đoán không chứa thông tin cần phê phán để đánh lạc hướng.

STT	PHÁN ĐOÁN	(1)	(2)	(3)	(4)
61	Nhiều người tốt hay cho tiền người nghèo. Anh Minh hay cho tiền người nghèo. Nên anh Minh là người tốt.			Phi logic	
62	Bệnh AIDS sẽ làm chết người. Hiện chưa có thuốc đặc trị chữa AIDS khỏi hoàn toàn. Cho nên nếu bạn bị bệnh AIDS thì bạn sẽ chết.	x			
63	Nếu bạn không nhìn tôi hoặc vờ không thấy khi gặp tôi, <u>nghĩa là bạn đang ghét hoặc đang giận tôi.</u>			Phi logic	
64	Luật sư: Nếu anh ta lên kế hoạch giết vợ, anh ta sẽ mua bảo hiểm cho vợ. Anh ta đã mua bảo hiểm cho vợ nên anh ta chính là kẻ giết vợ. Quan tòa: Anh sai rồi! Mua bảo hiểm cho vợ chưa chắc là có kế hoạch giết vợ!	x			
65	Nếu uống rượu, bạn có thể bị say. Nếu say, bạn có thể không kiểm soát được hành vi, lời nói của mình.	x			
66	A cho rằng uống cà phê sẽ giúp cho việc sáng tạo, B thì không cho rằng điều đó đúng. A chứng minh bằng việc nhiều người và thậm chí là báo chí đã đồng ý rằng cà phê giúp cho việc sáng tạo nên điều này <u>chắc chắn là đúng.</u>			A đã dùng đám đông làm luận cứ thay vì bằng chứng khoa học	
67	Có nhiều tiền, ta có thể mua được rất nhiều thứ.	x			
68	A phạm tội giết người. B là luật sư của A, B nói: “A mắc bệnh tim bẩm sinh, nếu tòa tuyên phạt A có tội, A sẽ dễ xúc động và rất nguy hiểm. Xin tòa đừng để một người nào chết thêm nữa.”			Ngụy biện lòng trắc ẩn để đánh tráo tính logic của chân lý.	
69	Cô ta là một á lẳng lơ. Cô ta luôn phơi bày trước mặt đàn ông với chiếc váy ngắn ngắn gần như trong suốt.			Kết luận thiếu căn cứ. Váy ngắn không chắc chắn là sẽ lẳng lơ.	
70	A và B đang tranh luận triết học. A là sinh viên triết học còn B thì không. A nói rằng: “Anh không có học triết học nên cứ ngồi yên mà nghe tôi nói. Anh biết cái gì mà cãi!”			Chuyện học triết không ảnh hưởng đến giá trị chân lý của tranh cãi triết học.	
71	Đôi khi nóng giận khiến cho ta làm những điều mà đáng lẽ ta không nên làm. Một số hành động mà đáng lẽ ta không nên làm sẽ dẫn đến hậu quả không mong muốn. Vì vậy, để tránh những hậu quả không mong muốn ấy thì ta nên học cách quản lý hành động của mình khi đang tức giận.	x			
72	Con là một đứa trẻ hư vì suốt ngày chỉ biết ở ngoài đường.			Ra ngoài có thể để tham gia hoạt động xã hội hoặc đi học	

				thêm...	
73	Công ty rượu Hà Nội quảng cáo: Chúng ta khi uống rượu hãy uống rượu Hà Nội vì rượu của chúng tôi sản xuất theo công nghệ truyền thống. Người Việt thì phải lưu giữ truyền thống Việt, vì vậy hãy uống rượu của chúng tôi để gìn giữ truyền thống Việt.			Ngụy biện đánh tráo khái niệm “truyền thống Việt”	
74	Nếu bạn trộm cắp, bạn có thể sẽ bị phạt.	x			
75	“Tại sao em lại dám tin theo lời của anh chàng ăn mặc bánh bao chài chuốt đó? Những kẻ như vậy không đáng để em tin tưởng!”			Kết luận thiếu căn cứ.	
76	Mẹ: Con không được phép nói dối! Con: Mẹ cũng hay nói dối đấy thôi! Mẹ làm được thì con cũng làm được!			Ngụy biện lý do. Người này nói dối không có nghĩa là người kia cũng được nói dối.	
77	Bố nó là một người đàn ông tàn bạo, đã từng vào tù ra khám và gần đây vừa phạm tội giết người. Cho nên sớm muộn gì thằng nhóc đó nó cũng bạo lực giống ông bố của nó.			Thiếu căn cứ	
78	Nhiều thanh niên ở địa bàn này đã tốt nghiệp đại học. Nhiều người trong số đó đang làm kỹ sư. Điều đó có nghĩa là một số thanh niên ở địa bàn này không phải là kỹ sư.	x			
79	Nhân viên kinh doanh chỉ trích nhân viên sản xuất làm việc kém hiệu quả, nhân viên sản xuất phản ứng: “Anh có làm được như tôi mà chỉ trích tôi? Khi nào làm được như tôi đi rồi hãy phê bình tôi.”			Ngụy biện lý do.	
80	A luận tội B: “Một người cùng dây nhà đã nói thấy anh ăn cắp, họ đã làm chứng vì nhưng vì đã hứa tôi không thể tiết lộ danh tính.” B: Vậy thì anh không có quyền kết tội tôi.			Ngụy biện nặc danh chứng cứ.	
81	“Vũ trụ rất mệnh mông và chưa được khám phá, nên chắc chắn ngoài vũ trụ kia có sự sống ngoài con người.”			Ngụy biện dùng luận cứ chưa được chứng minh.	
82	Con người sống trong môi trường, nếu môi trường sống của con người bị ô nhiễm, con người sẽ chịu ảnh hưởng xấu từ môi trường ô nhiễm đó.	x			
83	Người Ai Cập đã từng làm nhiều khai quật để xây dựng những kim tự tháp, họ chắc chắn phải rất thạo về cổ sinh vật học.			Ngụy biện mệnh đề rời rạc. Các mệnh đề liên kết phi logic.	
84	“Tôi đã luyện tập rất vất vả mới giành được huy chương vàng trong ngày hôm nay. Tôi muốn cảm ơn mẹ vì tình yêu thương của mẹ đã giúp tôi chiến thắng cuộc thi này.”			Mâu thuẫn ý đầu và ý cuối.	
85	“Windows 8 phải tốt hơn Windows 7 vì Windows 8 ra đời sau Windows 7”.			Căn cứ thiếu thuyết phục.	
86	Thường thì kẻ đang làm việc xấu rất sợ bị người ta bắt gặp. Trộm cướp là kẻ xấu, nhưng nhiều tên trộm cướp không hề sợ bị người ta bắt gặp.	x			
87	A bảo: “Sau sự sống là một thế giới của linh hồn”. B bảo: “Không có thế giới linh hồn”. A bảo B hãy chứng minh đi. B không chứng minh được và thế là A thắng.			A mới là người phải chứng minh luận điểm của mình.	
88	Không có con chó nào biết ca hát, đó là sự thật. Nhưng các con chó đều biết sủa. Tiếng sủa cũng có cao độ, trường độ, nghe như tiếng hát. Cho nên, nếu nói rằng các con chó cũng biết hát thì cũng không sai.			Mâu thuẫn ý đầu và ý cuối.	
89	“Việc sống thử trước hôn nhân có để lại hậu quả cho xã hội không?” A bảo rằng câu trả lời tùy thuộc vào cách mà người ta sống thử. Nếu sống thử và có quan hệ tình dục mà không sử dụng biện pháp tránh thai hiệu quả thì sẽ để lại hậu quả cho xã hội.	x			

90	<i>Theo dự luận thì anh ta là một con người không trung thực, không trong sáng, có nhiều động cơ mờ ám. Vì vậy không thể để anh ta tiếp tục công việc này.</i>			Ngụy biện dựa vào số đông.	
----	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--	----------------------------	--

Phần 4: 20 phán đoán có vấn đề về đạo đức, vi phạm pháp luật, định kiến tiêu cực; 10 phán đoán không chứa thông tin cần phê phán để đánh lạc hướng.

STT	PHÁN ĐOÁN	(1)	(2)	(3)	(4)
91	<u>Chẳng ai giàu ba họ, chẳng ai khó ba đời.</u>			Định kiến, lối qui nạp	
92	“Lỡ đụng xe <u>thà cán luôn</u> cho người ta siêu thoát hơn là để người ta sống vật vờ tàn phế còn khổ gấp trăm gấp ngàn lần so với chết.”			Lỗi đạo đức, vi phạm pháp luật	
93	Không được đánh đập trẻ con dù đó là con cháu trong nhà đi chẳng nữa.	x			
94	Hàng ngoại nhập <u>tất nhiên</u> là tốt hơn hàng nội địa.			Định kiến, lối qui nạp	
95	Không phải sinh viên nào học trường Bách khoa cũng khô khan.	x			
96	<i>Việc mua nhâm phải hàng gian (do trộm cắp hay buôn lậu mà có), chủ thể chỉ không có tội khi thật sự không biết gì về nguồn gốc của hàng hóa đó. Không biết không có tội.</i>			Vi phạm pháp luật	
97	Con hư tại mẹ, cháu hư tại bà.			Định kiến, lối qui nạp	
98	Để có một gia đình hạnh phúc thì người phụ nữ nên lui sau chồng một bước, theo thông lệ chỉ có gà trống mới gáy. Đã là phụ nữ thì đừng nên học quá cao và cũng đừng nên quá ham trên con đường công danh và sự nghiệp, bởi vì thượng đế đã tạo nên thiên chức của họ đó là làm mẹ và làm vợ.			Định kiến, lối đạo đức, vi phạm pháp luật	
99	Không nên kỳ thị, phân biệt đối xử với người có HIV.	x			
100	Rau nào sâu nấy, cha nào con nấy.			Định kiến, lối qui nạp	
101	Người miền Trung rất khó tính.			Định kiến, lối qui nạp	
102	Đầu phải ai thích xâm trở đây mình cũng là người xấu, du côn, bạo lực.	x			
103	Nam hay nữ đều có quyền tỏ tình, quyền yêu và kết hôn ngang bằng như nhau.	x			
104	Người không vì mình, trời tru đất diệt.			Lỗi đạo đức	
105	Người nghèo sống tình nghĩa hơn người giàu.			Định kiến, lối qui nạp	
106	Đa số chuột đều sợ mèo.	x			
107	“Các cô âm cậu chiêu có khi nào đi xe máy ra đường mà nghiêm chấp hành luật giao thông đâu”			Định kiến, lối qui nạp	
108	Đàn ông bụng bự uống bia rất giỏi.			Định kiến, lối qui nạp	
109	Phú quý sinh lễ nghĩa, bần cùng sinh đạo tặc.			Định kiến, lối qui nạp	
110	Giàu nhờ bạn, sang nhờ vợ.			Định kiến, lối qui nạp	
111	Đội mũ bảo hiểm tuy có nhiều bất tiện nhưng nên thực hiện khi lưu thông trên đường vì sẽ giúp giảm thiểu nguy cơ chấn thương sọ não nếu xảy ra tai nạn.	x			
112	Trong tự nhiên, sự vật luôn luôn tuân theo qui luật mạnh được yếu thua, cá lớn nuốt cá bé. Cho nên một xã hội muốn ổn định cần phải có những người mạnh mẽ cai trị những người yếu đuối.			Định kiến, lối qui nạp	
113	Thương cho roi cho vọt, ghét cho ngọt cho bùi.			Định kiến, lối qui nạp	
114	Nếu cần mua hàng ít mà muốn mua nhanh thì tốt nhất là hãy ghé chợ lề đường.			Vi phạm pháp luật	
115	Đại học không phải là con đường tiến thân duy nhất.	x			
116	<i>Xem trong bếp, biết nét đàn bà.</i>			Định kiến, lối qui nạp	
117	Đói cho sạch, rách cho thơm.	x			
118	<i>Cá không ăn muối cá ươn, con cãi cha mẹ trăm đường con hư.</i>			Định kiến, lối qui nạp	
119	<i>Gieo nhân nào gặt quả đó.</i>	x			
120	<i>Nên giúp đỡ bạn bè vì sẽ có lúc ta cần cậy nhờ đến họ.</i>			Lỗi đạo đức	

Phần 5: 20 phán đoán ẩn chứa lỗi diễn đạt, hiểu sai nghĩa; 10 phán đoán không chứa thông tin cần phê phán để đánh lạc hướng.

STT	PHÁN ĐOÁN	(1)	(2)	(3)	(4)
121	Bản tự kiểm: “Em tên Nguyễn Thanh Minh. Sáng hôm nay, vì lý do sức khỏe kém, cộng với việc mẹ quên gọi em dậy, đường phố buổi sáng lại ách tắc nên em đã đi học muộn. Em xin thành thật nhận lỗi.”		Lỗi lạc đề		
122	Trong “ Bài thơ về tiểu đội xe không kính” của Phạm Tiến Duật đã sáng tạo một hình ảnh độc đáo những chiếc xe không kính.		Thiếu chủ ngữ		
123	"Tốt danh hơn lành áo" có ý nghĩa khái quát là không thể qua vẻ ngoài mà đánh giá con người.		Hiểu sai nghĩa		
124	“Tiên trách kỷ - hậu trách nhân” nghĩa là trước khi trách người thì phải tự vấn bản thân mình trước.	x			
125	Con trai và đàn ông có điểm gì khác nhau? Đáp: Con trai ở dưới nước, còn đàn ông thì ở trên cây		Lỗi chính tả	Đàn “ong” chứ không phải đàn “ông”	
126	"Tôi đã khóc vì không có giày để đi cho đến khi tôi nhìn thấy một người không có chân để đi giày", câu này đại ý muốn khuyên chúng ta hãy nhìn vào những hoàn cảnh bi đát hơn để thấy những may mắn mà mình đang có.	x			
127	"Một quyển sách tốt là một người bạn hiền" muốn gửi đến chúng ta thông điệp chính rằng: sách là vật mà mỗi người chúng ta luôn có thể mang sách theo bên mình và sách không bao giờ phản bội chủ nhân.		Hiểu sai nghĩa		
128	“Người trần mắt thịt” là lời người mê tín cho rằng người thường không linh thiêng như thần thánh.		Hiểu sai nghĩa	Không thể nhìn thấy thần thánh.	
129	Trong đoạn trích “Chi em Thuý Kiều”, Nguyễn Du đã miêu tả vẻ đẹp của Thuý Kiều là vẻ đẹp “hoa ghen thua thắm, liễu hờn kém xanh”.		Sai chính tả	“trích”	
130	Người dân vùng này có một thú tục rừng rợn là giết trẻ em để tế lễ.		Đùng sai từ	“hủ tục”	
131	Bài giải thích “Thế nào là vơ vãng?” “Tôi cho rằng có tiền thì vơ vãng. Có tiền thì làm được việc, không có tiền thì không làm được gì cả. Cứ đi mua hàng mà xem, thiếu một xu thì đùng có mà mua. Rồi vào rạp phim thử xem, thiếu một đồng cũng đùng nghĩ đến chuyện vào làm gì!”		Lỗi lạc đề		
132	Thông điệp chính của câu "Muốn ăn cá cả phải thả câu dài" là người ta muốn hoàn thành công việc thì phải có phương tiện.		Hiểu sai nghĩa		
133	Anh ơi, em đang làm bài tập hình học và lượng giác, anh xem đáp án của bài toán này đúng không ạ? “Một chiếc tàu đi biển, xuất phát từ Hà Nội. Tàu mất 3 ngày để đến Nha Trang và mất thêm 5 ngày để đến Tp.HCM. Vận tốc trung bình của tàu là 8 ngày để đi từ Hà Nội đến Tp.HCM.”		Không liên quan		
134	Câu tục ngữ "Một con ngựa đau, cả tàu bỏ cỏ" thể hiện thái độ đồng cảm với đồng đội, đồng bào khi họ sa cơ thất thế, ốm đau hoặc gặp chuyện không may.	x			
135	“Mã đáo thành công” nghĩa là “thành công sẽ đến nhanh như ngựa phi”.		Hiểu sai nghĩa		
136	Chúng ta có nhiệm vụ giữ gìn những cái tinh tú của văn hoá dân tộc.		Đùng sai từ	“tinh hoa”	
137	Trong cuộc họp lớp, tất cả các bạn học sinh đều nhất trí bầu cử bạn Hùng làm lớp trưởng.	x			
138	Anh ấy rất bàng quang trước cuộc đời.		Sai chính tả	“bàng quan”	
139	Tôi thích truyện cổ tích.	x			
140	Qua bài thơ “Bếp lửa” của Bằng Việt đã cho người đọc thấy những kỉ niệm đầy xúc động về tình bà cháu.		Thiếu chủ ngữ		
141	“Đĩ bất biến, ứng vạn biến” là lấy cái không thay đổi để đối phó với vạn cái thay đổi.	x			
142	Khoa học tự nhiên nói chung, môn Văn học nói riêng đòi hỏi người nghiên cứu phải đọc nhiều ghi chép nhiều.		Không liên quan		
143	“Bán bò tậu ếch ương” nghĩa là thay đổi đối tượng chăn nuôi từ trên bờ sang nuôi trồng dưới nước.		Hiểu sai nghĩa	Ý nói bán con bò tốt mua để mua con ếch	

				ương bé tẹo, không biết làm ăn.	
144	Mara nói: “Người ta có vẻ lớn đối với chúng ta, bởi vì chúng ta quý. Chúng ta hãy đứng lên!”. Ở đây, từ “lớn” không chỉ là lớn về vóc dáng mà còn lớn về địa vị, sức ảnh hưởng; từ “quý” không chỉ là quý gói mà còn là tự ti, không dám phân đầu.	x			
145	“Cá cần câu biết đâu mà gỡ” nói về sự gắn bó, kín đáo giữa hai người, người ngoài không thể biết được.		Hiểu sai nghĩa	Đã trót rồi, không thể xoay chuyển được.	
146	“Nuôi khi giữ nhà” ý chỉ một việc làm trái khoáy, vì khi thường hay phá phách đồ đạc trong nhà.	x			
147	“Mắt cha còn chú” ý nói: Cha chết có chú nuôi nấng che chở. đề nhắc nhở, đề cao vai trò, tình cảm chú, dì với cháu	x			
148	“Ăn trộm có tang, chơi ngang có tích” ý chỉ những kẻ gây rối có tiếng tăm trong xã hội.		Hiểu sai nghĩa	Những việc làm phi pháp bao giờ cũng để lại dấu tích, tang chứng, cuối cùng sẽ bị phát hiện.	
149	“Rút dây động rừng” ý nói chạm đến một việc nhỏ có thể ảnh hưởng đến cả một việc lớn.	x			
150	Nhà tuyển dụng: Hãy cho tôi biết về bạn. Nhân viên ứng tuyển: Tôi áp ủ nhiều mục tiêu hoài bão cho sự nghiệp của mình, nhưng không may công ty hiện tại không cho tôi cơ hội thăng tiến mà tôi mong đợi. Công việc tôi từng làm chẳng có gì để phát triển cả. Lương bổng cũng là một chủ đề nhạy cảm. Trong thời buổi kinh tế khó khăn như hiện nay, không ít công ty còn không thể trả nổi lương nhân viên hàng tháng.		Lỗi lạc đề		

